



СУ
СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ



УНСС
КАТЕДРА „ИКОНОМИКС“



БАН
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА: МИГРАЦИЯ, ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, УСТОЙЧИВОСТ, ПОЛИТИКИ

Международна научна конференция

21 – 22 ОКТОМВРИ 2016 г.
УНСС – СОФИЯ

ПРОГРАМЕН СЪВЕТ

Проф. д.ик.н. Стати Статев
Проф. д.ик.н. Румен Гечев
Проф. д.ик.н. Георги Чобанов
Проф. д-р Митко Димитров
Проф. д-р Александър Тасев
Проф. д-р Владимир Станчев
Доц. д-р Теодор Седларски
Доц. д-р Стела Ралева
Проф. д-р Йоахим Швалбах
Проф. д-р Дийтер Флемиг
Проф. д-р Берт Айххорн
Проф. д-р Шулц-Нийсвандт
Проф. д-р Юрген Пльон
Проф. д-р Ралф Андерег
Проф. д-р Хенрик Егберт
Проф. д-р Детелин Еленков

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Доц. д-р Екатерина Сотирова
Доц. д-р Емилия Георгиева
Доц. д-р Ваня Иванова
Доц. д-р Ирена Зарева
Гл. ас. д-р Ивайло Беев
Гл. ас. д-р Боряна Богданова
Ас. д-р Николай Величков
Ас. д-р Кристина Петрова
Ас. Атанас Георгиев
Ас. Божидар Недев
Миглена Пешева
Диана Димитрова

СЪДЪРЖАНИЕ

THE ROLE OF DEMOCRACY IN A SOCIAL MARKET ECONOMY Thomas Apolte and Helena Helfer	8
60 ГОДИНИ СПИСАНИЕ ИКОНОМИЧЕСКА МИСЪЛ Проф. д.ик.н. Людмил Петков.....	22
ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ В БЪДЕЩИЯ СВЯТ: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И СЦЕНАРИИ проф. д-р Боян Дуранкев	26
СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ПАЗАРА НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ проф. д-р Искра Белева	32
ПРОДЪЛЖИТЕЛНАТА БЕЗРАБОТИЦА В БЪЛГАРИЯ – СТРУКТУРНИ И ИНСТИТУЦИОНАЛНИ АСПЕКТИ Проф. д-р Победа Луканова	42
ГАРАНЦИЯ ЗА УСПЕХ ИЛИ БИЛЕТ КЪМ НЕИЗВЕСТНОТО Е УНИКАЛНИЯТ ХАРАКТЕР НА ЕВРОЗОНАТА В ЕС доц. дпн Калоян Симеонов	49
ПОТЕНЦИАЛ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ЗЕЛЕНА ИКОНОМИКА И РАЗКРИВАНЕ НА ЗЕЛЕНИ РАБОТНИ МЕСТА ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА ПУБЛИЧНИЯ И ЧАСТЕН СЕКТОР В Р. БЪЛГАРИЯ Гл. ас. д-р Ева Цветанова	57
СТРАТЕГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА „ЗЕЛЕНАТА” ЗАЕТОСТ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ Асистент Евгени Тодоров.....	65
ФИНАНСОВАТА ИНТЕГРАЦИЯ В ЕС: АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА БЪЛГАРИЯ Проф.д-р Татяна Хубенова	73
ДОХОДНО НЕРАВЕНСТВО И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ Доцент д-р Лилия Йотова	84
ФИНАНСОВИ ПОТОЦИ ЗА ЗЕЛЕНА ЕНЕРГИЯ В БЪЛГАРИЯ	91
Гл. ас. д-р Мария Коцева-Тикова, Гл. ас. д-р Милкана Мочурова-Георгиева.....	91
МИГРАЦИЯ КЪМ ЕС – МИТОВЕ И РЕАЛНОСТИ ас. д-р Атанас Димитров	99
РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ И ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ докторант Николай Пейков	106
АКТУАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ВОДЕЩИТЕ МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ПРИОРИТЕТИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ доц.д-р Емилия Георгиева	113
ЕМИГРАЦИЯТА И ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ: ВЛИЯЕ ЛИ БЪЛГАРСКАТА ТРУДОВА ЕМИГРАЦИЯ ВЪРХУ РАВНИЩЕТО НА ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ В БЪЛГАРИЯ? Проф. д-р Искра Христова-Балканска	120
РАЗВИТИЕ НА МИГРАЦИОННИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ТЕОРИИ: МЕЖДУ КОХЕРЕТНОСТ И ЕКЛЕКТИЧНОСТ Доц. д-р Владимир Пеовски	128
ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ С ДЪРЖАВИТЕ ОТ СУБСАХАРСКА АФРИКА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ гл. ас. д-р Едуард Маринов.....	138

УСТОЙЧИВОСТ НА ИКОНОМИКАТА ПРИ ВЪЗНИКВАНЕ НА БЕДСТВИЯ	
Гл. ас. д-р Даниела Балева	146
ЕС: ПРОБЛЕМНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ДИСБАЛАНСИ	
Ас. Д-р Васил Гечев	152
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ДАНЪЧНИ ОСОБЕНОСТИ В ПОЛЗА НА СЕКТОРА	
ЗА ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ	159
Докторант Георги Димитров Мичев	
ТЕОРИЯ НА ТРАНСФОРМАЦИИТЕ – КЛЮЧ КЪМ МОДЕРНИ	
УСТОЙЧИВИ ОБЩЕСТВА	
Мира Алякова	167
УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА МОРСКИЯ ТРАНСПОРТ В БЪЛГАРИЯ –	
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ	
Гл. ас. д-р Петя Коралова	173
ЕФЕКТИВНОСТ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ	
СРЕД СТРАНИТЕ ОТ ЦИЕ В СРАВНИТЕЛЕН АСПЕКТ	
Ас. д-р Кристина Стефанова	180
ВРЪЗКИ МЕЖДУ ИЗМЕНЕНИЯТА В НИВАТА НА БЕЗРАБОТИЦА	
И НЕРАВЕНСТВО В РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ДОХОДА	
Д-р Петко Миран	187
КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ИНОВАЦИЯ КАТО УСЛОВИЕ ЗА ПОСТИГАНЕ	
НА КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО	
Гл. ас. д-р Яница Димитрова	194
БЪЛГАРИЯ – „ИЗНОСИТЕЛ” НА СТУДЕНТИ	
Доц. д-р Ирена Зарева	203
КРАХЪТ НА ВАШИНГТОНСКИЯ КОНСЕНСУС И ПРЕОСМИСЛЯНЕТО	
НА СТРАТЕГИИТЕ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ СЛЕД ГЛОБАЛНАТА	
ФИНАНСОВО-ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА	
Доц. д-р Паскал Желев	213
ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ПРОВАЛА НА НАЦИОНАЛНАТА	
ПОЛИТИКА ПО УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ	
Гл.ас. д-р Щерьо Стефанов НОЖАРОВ	221
ПОЛИТИЧЕСКИ СТРАТЕГИИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА КРЪГОВА ИКОНОМИКА	
В БЪЛГАРИЯ	
Ас. д-р Иван Божикин	228
БЕЗРАБОТИЦА И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В ЕС И САЩ	
ЗА ПЕРИОДА 2005 – 2016 г.	
докторант Любослав Костов	236
МЕТОДИ ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ЕКОЛОГИЧНИЯ ОТПЕЧАТЪК	
НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ	
Редовен докторант, Мария Топчиева	242
ГЛОБАЛНАТА КЛИНИЧНА СРЕДА В ДИСТАНЦИОННОТО ОБУЧЕНИЕ	
ПО МЕДИЦИНА – ТЕНДЕНЦИИ И ЕТИЧНИ ПРОБЛЕМИ	
Докторант Снежана Кондева	248
РАЗВИТИЕТО НА ИНДУСТРИАЛНИ ЗОНИ В КОНТЕКСТА	
НА АНАЛИЗ НА ПАЗАРА	
Антоанета Иванова – Барес	255
ПРОМЕНИ В ПОЛИТИКИТЕ В ОБЛАСТТА НА ДЪРЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ	
гл.ас.д-р. Даниела Кръстева	265

РЕФОРМАТА В ЕКОФИСКАЛНАТА ПОЛИТИКА КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ЗЕЛЕНА ТРАНСФОРМАЦИОННА ИКОНОМИКАТА	
доц.д-р Ваня Иванова.....	271
ДАЛИ ВИНАГИ Е ИЗГОДНО ДА СИ ЧЛЕН НА ЕС? – II ЧАСТ – ЗА НЕРАВЕНСТВОТО В ПОКУПАТЕЛНАТА СПОСОБНОСТ ЗА КУТИЯ ЦИГАРИ И ЗАГУБИТЕ НА БЮДЖЕТА ОТ КОНТРАБАНДА	
Доц. Д-р Банчо Банов.....	280
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА: БЪЛГАРИЯ 2016	
Д-р Енцислав Харманджиев.....	284
МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ФУНКЦИИ НА ДЪРЖАВАТА В КОНТЕКСТА НА ПРАВНИТЕ РЕГУЛАЦИИ	
гл.ас.д-р Ивайло Беев.....	290
ДЪЛГОВА ПОЛИТИКА В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	
докторант Величка Николова.....	297
ДЪРЖАВЕН ДЪЛГ НА БЪЛГАРИЯ И МАКРОИКОНОМИЧЕСКА СТАБИЛНОСТ	
Цветослав Стоев.....	305
ИНСТИТУЦИОНАЛНО - ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ПОЛИТИКАТА ПО РЕГЛАМЕНТАЦИЯ НА АКЦИОНЕРНАТА ФОРМА НА СОБСТВЕНОСТ В БЪЛГАРИЯ	
докторант Стоян Шаламанов.....	312
НАГЛАСИ И ПОТРЕБЛЕНИЕ НА БИОПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ	
Проф. д-р Симеон Желев Проф. д-р Галина Младенова.....	317
СТАБИЛНОСТТА НА БАНКОВАТА СИСТЕМА НА БЪЛГАРИЯ И ПАРИЧНАТА ПОЛИТИКА НА БНБ (ЗА ВРЕМЕТО СЛЕД 2012 ГОДИНА)	
Доц.д-р Екатерина Сотирова.....	325
ПРОПОРЦИОНАЛНО ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ И БЮДЖЕТНИ ПРИХОДИ В БЪЛГАРИЯ	
ас. д-р Николай Величков.....	334
ФИСКАЛНИЯТ МУЛТИПЛИКАТОР – ОТПРАВЕН МОМЕНТ ЗА ПОСТИГАНЕ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ЦЕЛИ В БЪЛГАРИЯ	
ас. Игнат Игнатов.....	341
КОНКУРЕНТНИТЕ ПРЕДИМСТВА – НЕОБХОДИМО УСЛОВИЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ФИРМАТА	
докторант Кристиан Корелов.....	351
ЕВОЛЮЦИЯ И РЕЦИПИРАНЕ НА ПРИНЦИПИТЕ ЗА ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ НА ОИСР В КОРПОРАТИВНОТО УПРАВЛЕНИЕ	
проф. д-р Спартак Керемидчиев.....	355
ИНОВАТИВНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА	
доц. д-р Красимир Керчев.....	362
БАРИЕРИ ПРЕД ИНОВАЦИИТЕ – ПРЕЧКА ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ.....	369
ас. д-р Петя Биолчева.....	369
"ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ, РЕЛИГИОЗЕН ЕКСТРЕМИЗЪМ И МИГРАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА РЕЛИГИОЗНИЯ ИКОНОМИКС"	
Гл. ас. Петкан Илиев.....	375
КОРПОРАТИВНА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ В ОРГАНИЗАЦИИТЕ	
Докторант Мария Минкова.....	383

КРИЗИСНА НЕУСТОЙЧИВОСТ И ПОЛИТИКИ ЗА СТАБИЛИЗИРАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ	
доц. д-р Вера Пиримова	388
КОРПОРАТИВНА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ НА ПУБЛИЧНИТЕ КОМПАНИИ В БЪЛГАРИЯ	
Доц. д-р Радостина Бакърджиева.....	398
ДИНАМИКА НА БОГАТСТВОТО НА ДОМАКИНСТВОТА В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2000 – 2014 г.	
ас. д-р Димитър Д. Дамянов	407
ПРИНОСЪТ НА АГРАРНАТА СТРУКТУРА НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО ЗА ВЕЛИЧИНАТА НА ОСНОВНИ МАКРОПОКАЗАТЕЛИ В БЪЛГАРИЯ	
Асистент Иван Бянов	415
АЛТЕРНАТИВНИ ФОРМИ НА ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ НА СДЕЛКИТЕ С ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ	
Докторант Ангел Ангелов	422
ОСОБЕНОСТИ НА БАЛАНСИРАНАТА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ В СФЕРАТА НА ДЪРЖАВНОТО ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ	
Стойко Митов, докторант	430
SWOT-АНАЛИЗЪТ КАТО ИНСТРУМЕНТ В ПОЛИТИКАТА ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРИЯ	
Доц. д-р Мария Марикина	437
ПРОЦЕСЪТ НА МОТИВИРАНЕ В БИЗНЕС СТРУКТУРИТЕ	
Доц. д-р Павлинка Найденова.....	447
ЗНАЧЕНИЕ НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ ЗА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА	
Асистент доктор Недялко Несторов.....	453
БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА В СВЕТЛИНАТА НА ПРЕДСТОЯЩО ЧЛЕНСТВО В ЕВРОЗОНАТА	
Ас. д-р Петър Пешев	457
МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯТА НА ЕНДОГЕННОСТ НА ПАРИТЕ: ОСНОВНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА	
докторант Петър Пиперков	464
BAYESIAN MODELS OF ECONOMIC TRANSMISSION	
Anton Gerunov, Ph.D., Chief Assistant Professor	470
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИЗМЕРВАНЕ НА ПАЗАРНИЯ РИСК В ДЕЙНОСТТА НА ТЪРГОВСКАТА БАНКА	
Проф. д-р Мария Видолова	477
ПОВЕДЕНЧЕСКИ ПОДХОД КЪМ УСТОЙЧИВОСТТА НА СОЦИОИКОНОМИЧЕСКИЯ РЕД	
доц. д-р Теодор Седларски	486
DISTINCTIVENESS OF BULGARIAN FAMILY SMES	
Professor Tzvetan Davidkov, Habil. Phd, Assoc. Prof. Desislava I. Yordanova, Phd.....	501
POLICY CONVERGENCE SINCE 1970: PRELIMINARY OBSERVATIONS	
Petar Stankov, Ph.D.....	512
RECENT TRENDS IN THE BULGARIAN INTERNATIONAL FINANCIAL INTEGRATION	
Iliya Kutsarov	516
BULGARIA AND ITS PLACE IN THE EUROPEAN MONETARY SYSTEM	
Blagovest Tsvetanov Tsvetkov, PhD student Academic Coordinator:	
Assoc. Prof. E. Sotirova PhD	523

RENEWABLE ENERGY SECTORS IN BULGARIA AND GERMANY - AN INSTITUTIONAL PERSPECTIVE	
Mariya Trifonova, PhD Candidate	535
ГЛОБАЛНАТА КЛИНИЧНА СРЕДА В ДИСТАНЦИОННОТО ОБУЧЕНИЕ ПО МЕДИЦИНА – ТЕНДЕНЦИИ И ЕТИЧНИ ПРОБЛЕМИ	
Докторант Снежана Кондева.....	543
INTERNAL AUDIT IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY: HISTORY AND DEVELOPMENT	
Assoc. prof. Miroslava Christova, PhDYulia Nedelcheva, MSc.....	550

THE ROLE OF DEMOCRACY IN A SOCIAL MARKET ECONOMY

Thomas Apolte and Helena Helfer

5.1. Introduction: The German Social Market Economy

Germany's post war economic system is typically referred to as a Social Market Economy. Both the Social Market Economy and the so called “economic miracle”, that is the rapid economic recovery following the devastating World War II, are almost part of the charter myth of Germany's post war society. Walter Eucken, the perhaps most prominent intellectual mentor of the Social Market Economy, postulated a broad range of interdependent effects of the various political and economic institutions on the degree of a country's level of both prosperity and freedom (Eucken, 1952). While he remained somewhat vague on the question as to how close this interdependence might be and as to what the causal relations were, most commentators argued that liberal economic and political institutions would be both stable and prosperity enhancing only when operating hand in hand, thereby reinforcing each other. Perhaps the most frequently considered interdependence between institutions is the one between the institutional setting of a market economy on the one hand and that of a democratic polity on the other.

In some respect, Eucken antedated the literature on Lipset's famous modernization hypothesis that addresses the relationship between democracy and growth. The core of this literature takes market institutions as given and aims at determining the existence and, if any, the direction of causality between democracy and growth (Glaeser et al., 2004). According to Lipset (1959), there is indeed such causality, and it runs from a broad range of characteristics of a developed modern economy to democracy. The so called critical juncture hypothesis (Moore, 1965), by contrast, turns the Lipset hypothesis upside down and views democratic institutions as an institutional precondition of growth and prosperity.¹¹ Hence, should a country happen to establish some core institutional elements of a democracy at some critical juncture in its history, then prosperity will have a good chance to evolve.

There is by now a huge body of studies on the relationship between democracy and prosperity, most of which is of empirical nature. Nevertheless, the results remain inconclusive. Neither are the stressed theoretical mechanisms compelling, nor are empirical results consistent in any way. Note, however, that the relationship between democracy and growth does not necessarily imply interrelations between political institutions and economic institutions in a way that they jointly affect prosperity in an economy. The latter, however, is what Eucken's hypothesis on the interdependence of economic and political institutions was all about. In this article, we hence pick up the by now classical hypothesis of the interdependence of political and economic institutions and ask as to whether particular settings of market institutions, namely those that constitute a Social Market Economy, go hand in hand with those institutions that constitute a democracy in commonly promoting growth and prosperity.

To that end, we will briefly reconsider the literature on democracy and prosperity in the following section 2. We then take a brief look at what the evolution of political and economic institutions has looked like in transition countries following the collapse of the communist regimes at the end of the 1980s (section 3). This is interesting as the transition period has the character of a natural experiment. In section 4, then, we investigate the joint effect of the institutions of a Social Market Economy and democracy on growth. For doing so, we apply a novel

¹ See also Acemoglu/Robinson, 2012; Acemoglu/Naidu, et al., 2014 See also the critical view by Gundlach/Paldam, 2009.

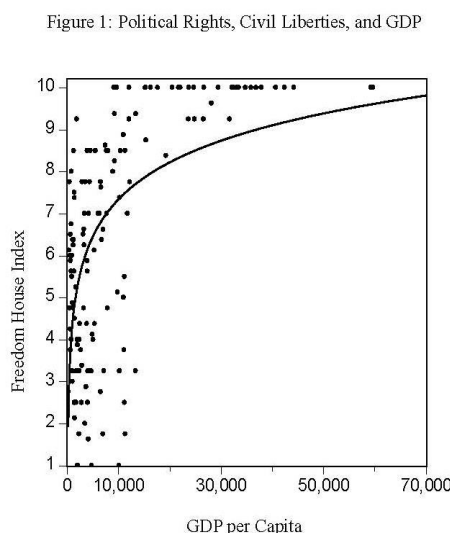
indicator called the Social Market Economy Indicator (SMEI) developed by one of us (see Helfer, 2015). In section 5 we conclude.

5.2. Democracy, income, and growth in the literature

Since Lipset published his modernization hypothesis, economists and political scientists have been investigating the relationship between democracy and prosperity both in theoretical and in empirical terms. Among the early cross-country econometric analyses, Barro (1996) found a non-linear relationship that suggests highest growth levels at intermediate levels of democracy. Alesina and Rodrik (1994) as well as Persson and Tabellini (1994) argue that the degree of redistribution in democracies tends to curb growth. By contrast, studies by Przeworski et al. (2000) as well as that by Feng (2003) find democracy to support economic development. Their findings have more recently been supported by Acemoglu et al. (2014) as well as by Madsen et al. (2015). However, Murtin and Wacziarg (2014) find no relationship between democracy and growth. Gerring et al. (2005) find democracy or, more generally, political institutions to affect growth only through a cumulative effect established by a somewhat longer history of sustained institutional structures. The results regarding transitions to, rather than the levels of, democracy are similarly inconclusive (Giavazzi/Tabellini, 2005). Minier (1998) finds autocratic transitions to negatively affect growth, while democratic transitions appear to have no significant effect.

Unlike the relationship of growth in income with democracy, there is indeed a close and significant relationship between the *level* of income and democracy, as figure 1 shows with respect to the average (log) levels of GDP per capita and the Freedom House index between 2005 and 2010, covering 142 countries.¹ Apart from some outliers with unusual backgrounds that we removed from the database,² there is a strongly significant log linear relationship between the per-capita income level and most common indicators of democracy.³ Figure 1

Figure 1: Political Rights, Civil Liberties, and GDP



Sources: Freedom House; Penn World Tables.

¹ The Freedom House index is represented here as the average of the partial indicators “political rights” and “civil liberties” and rebased such that the lowest level of democracy is indicated by 1 and the highest level by 10.

² Namely Bahrein, Equatorial Guinea, Kuwait, Oman, Saudi Arabia, and Singapore.

³ The t-value of the correlation between the log of per capita GDP and the Freedom House index is 34.33.

shows that there are indeed poor democracies but that there is hardly any rich dictatorship. Being a democracy obviously does not suffice for catching up to the top income levels, but as yet, no dictatorship has ever proven to be capable of doing so.

When it comes to growth, however, things become far less clear (see Acemoglu/Johnson, et al., 2008). Still, the now rich countries must have grown significantly stronger than the other countries over a long range of two to three centuries in the past, and virtually all of these rich countries are Western-type democracies today. Unfortunately, though, that does not answer the question as to whether, in these countries, the evolution of democracy fostered growth or, alternatively, high income-levels as the result of strong growth paved the way for democracy. When it comes to growth, however, things become far less clear (see Acemoglu/Johnson, et al., 2008). Still, the now rich countries must have grown significantly stronger than their poor counterparts over a long range of two to three centuries in the past, and virtually all of these rich countries are Western-type democracies today. Unfortunately, though, that does not answer the question as to whether, in these countries, the evolution of democracy fostered growth or, alternatively, high income-levels as the result of strong growth paved the way for democracy (Glaeser et al., 2004). And indeed, the highest growth rates ever observed in history have been achieved by countries that are in no way democracies, in particular by China but also by some further East and South-East Asian countries. Note, however, that the rich Western democracies had their strongest growth rates as innovation-driven technological forerunners, while the fast-growing contemporary countries were, and still are, technologically catching up and have still to prove their capability of growing at the edge of technological progress (König et al., 2016).

These aspects may already be sufficient for blurring the empirical picture of the relationship between growth and democracy even if one controls for GDP levels. What is more, the Western democracies have been anything but full-fledged democracies during the first waves of industrialization. Still, the degree of personal and political freedom may have been significantly stronger than what we observe in, for example, contemporary China.

Given that personal and economic freedom as well as at least some degree of political freedom are requisites for innovation-driven growth, and given that catch-up growth can be significantly stronger than growth at the edge of technology, we should not be too surprised to find the Western democracies growing more slowly than at least some autocracies, at least within some periods in time. Such a period may indeed be the one that started at the end of the 1970s, since many East and South-East Asian countries liberalized and opened their economies without having been too eager in their efforts to democratize their political systems.

Against this background, it remains yet to be seen whether these countries either gradually democratize or, alternatively, manage to jump on the bandwagon of innovation-driven economies without bothering to democratize.

Considering these aspects makes highest growth in contemporary dictatorships compatible with the notion that the growth champions of the late 18th and the 19th century have been and must have been the evolving Western democracies. More generally, still, can it be hypothesized that both modern market-economy institutions and modern democratic institutions may not be too important for high catch-up growth. By contrast, though, long-term sustainable and innovation driven growth may still require precisely that: sustainable political and economic institutions of democracy, a market economy as well as at least some social balancing and security. The empirical results that we present in section 5.4 are pretty much in line with this notion.

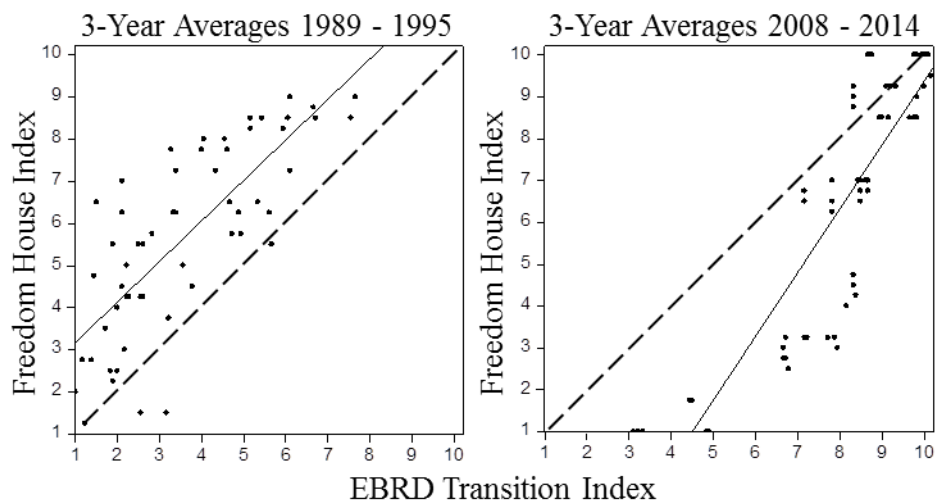
5.3. Democracy and market orientation in transition countries

When the wall came down in 1989, much of Middle and Eastern Europe faced a difficult task. At least the economic systems were more or less dysfunctional, if not completely rotten, and the same applies to the political systems. What is more, the Eastern European revolution was

bound to the initial promise to democratize the political systems in most countries. What was unique with respect to the topic of this article is that the reforms of both the political and the economic system could, at least in principle, have been viewed as a chance for accounting for what Eucken had referred to as the interdependence of institutions. It at least seemed that the transition countries could have had a chance for escaping inefficient path dependencies. It turned out, however, that only some of these countries realized this potential.

As figure 2 demonstrates, democratization seemed to be the task that was easier and quicker to achieve than economic liberalization. The degree of democracy according to the Freedom House Index is depicted on the vertical axis, while the degree of economic liberalization according to the Transition Indicators by the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) is depicted on the horizontal axis.¹ The solid line is a simple regression line, while the dashed line shows points of equal indicator levels for democracy and economic liberalization. Both panels of the figure show 3-year averages of the respective indicator. On the left-hand panel, the data points range from the earliest transition period, while on the right-hand panel, they cover a more recent period.

Figure 2: Democracy and Income Level



Sources: European Bank for Reconstruction and Development. Freedom

On the left-hand panel, almost all of the data points are above the dashed line, indicating political liberalization to have progressed faster than economic transition. Indeed, almost all countries initially rushed to show their willingness to introduce democratic institutions. About two decades later, however, the picture appears in a markedly different way. Most data points on the right-hand panel of figure 2 are now to be found below, and partly way below, the dashed line. What is more, a number of points is clustered around the respective top levels of 10, while the rest of it is more or less closely scattered along the solid regression line of the right-hand panel. What the picture does not show, however, is that the cluster around the highest indicator levels represents not only the most democratic and most market-oriented, but also the most prosperous countries in terms of per-capita income.

Hence, we once again find that countries with both democratic institutions and liberalized markets are the ones that exhibit the highest per-capita income. But once again, the data does

¹ Both indicators are again rebased such that the levels range from 1 to 10 with 1 indicating the lowest and 10 the highest respective level of democracy and economic liberalization.

not tell us much about possible directions of causation. At the same time, the correlations illustrated in figure 2 do not apply to growth but only to levels of income. What we do know with regard to the latter question is that the transition countries with the highest levels of both democracy and per-capita GDP today are by and large those countries that had had the highest income levels already at the beginning of the 1990s. And we also know that a consistent relationship between democracy and growth levels has been found in the transition literature no more than in the general literature on that topic (see Fidrmuc, 2003; Apolte, 2011). Hence, the picture that has been painted by the literature on transition countries is similarly inconclusive as the one that has been painted by the general literature on the relationship between democracy and growth. And indeed, the fastest growing transition countries worldwide are by no means those that appear on the upper right-hand side of the right panel of figure 2 but rather countries that are not covered by the transition indicators and hence not included in the graph, in particular China. It is all the more interesting that the natural experiment of economic transition in the formerly socialist countries obviously replicates the, albeit puzzling, evidence that we have for the rest of the world. In the following section, hence, we take a closer look at the empirical interplay between political and economic institutions on the one hand and growth on the other.

5.4. Interdependence of Democratic and Social Market Economy Institutions

We combine institutional indicators for both democracy and the Social Market Economy. We do so in order to take account for the interaction of these two institutional settings in their respective effect on growth. In particular, we investigate institutions referring to personal and market freedom to represent the Social Market Economy and we will take political participation and civil liberties into account to represent core democratic institutions. We assume that these institutional channels only produce credibility of political and economic rules of the game when mutually reinforcing each other. Figure 3 displays these relationships.

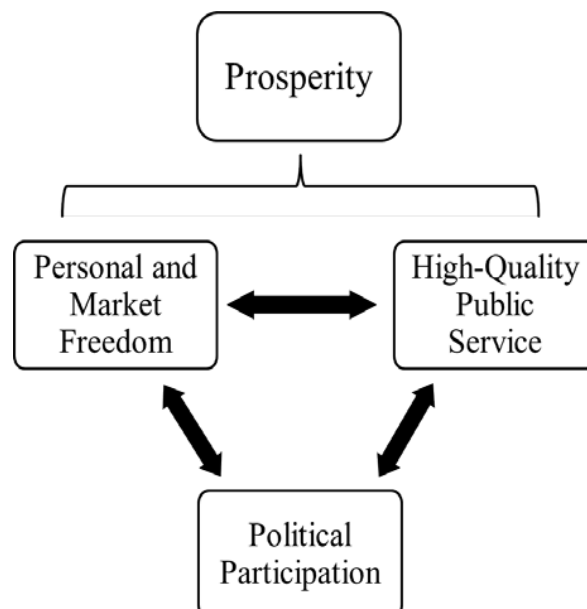


Figure 3: Determinants of Prosperity

5.4.1 Variables

In the following empirical analysis, prosperity is the dependent variable. We use GDP data from the Penn World Table mark 8.1. (cf. Feenstra et al., 2015). Market economy and democracy will serve as independent variables in the analysis, even though, unlike in the case of democracy, a direct measurement of the concept of Social Market Economy remains elusive. The term of “Social Market Economy” refers to a particular kind of economic order, which can be broken down into its institutional components. In order to make the market economy measurable, we employ a dual approach. Firstly, we identify market institutional arrangements that we believe reinforce each other, raise their respective credibility and hence should have a positive effect on prosperity. Secondly, we combine the identified institutional arrangements into a composite index in order to display the level of market economy in a given country at a given time as a single numeric value.

Institutions relating to reasonable monetary policies in terms of central bank independence and price stability, institutions relating to business freedom in terms of creating a competitive and creative business environment and institutions relating to financial freedom are identified to represent the “market” aspect of a market economy. A market economy's guiding principle is freedom; and the notion of freedom is twofold in this case, since freedom does not only refer to market freedom where the participating individuals act oftentimes in aggregate form, but also to individual liberties. Therefore, we add institutions ensuring individual freedom to our institutional arrangement. Institutions promoting education enable the individual to provide for itself through qualified work, institutions promoting gender equality ensure societal participation of both men and women, institutions promoting health care provide the individual with the possibility to live a healthy and thus possibly productive life, institutions promoting the freedom of the press give the individual a voice in the system of checks and balances with the government and finally, institutions promoting environmental sustainability aim at providing the individual with a habitable world during its lifetime. It is no coincidence that many of these institutions refer to social protection.¹ Table 1 displays the data series that we used to construct the index measuring the concept of market economy. The index will be referred to as Social Market Economy Index (SMEI), referencing Germany's economic order, which led the country to prosperity in the wake of WWII.² While we were able to measure most institutions directly using pre-existing data-series, we had to proxy gender equality institutions using a measure for female participation in parliament, health care institutions using life expectancy data and environmental sustainability institutions using data for carbon-dioxide emissions.

Table 1: Composition of the SMEI Data

Dim.	Institution	Direct or Proxy	Source
EI	Financial Freedom (FF)	Direct	Heritage Foundation
EI	Business Freedom (BF)	Direct	Heritage Foundation
EI	Reasonable Monetary Policy (MF)	Direct	Heritage Foundation
SI	Education (EDU)	Direct	UNDP
SI	Gender Equality (WP)	Proxy	UNO MGD

¹ See Helfer, 2015 for a detailed analysis of the prosperity-enhancing properties of the aforementioned institutions.

² Please note that the SMEI used in this paper differs from the SMEI version that is presented in Helfer, 2015 since it ignores the political dimension.

SI	Health Care (HC)	Proxy	The World Bank
SI	Freedom of the Press (PF)	Direct	Freedom House
SI	Environmental Sustainability (ES)	Proxy	The World Bank

Table 2 presents the pairwise correlation coefficients for the SMEI data in order to assess the separation precision of the variables, with high correlations indicating a low separation precision. Following Grogan and Moers (2001), coefficients with a value greater than 0.70 are of concern in that regard. Only the correlation between education and health care is calculated above the threshold at 0.794. This coefficient value is hardly surprising since it is feasible that a country promoting education would also provide health care. The two indicate a certain level of development, and a governments' ability to satisfy education and health care needs of the citizens is considered to an essential part of human development. Most prominently working with this relationship is the UNO, which measures a long and healthy life (using life expectancy data) and knowledge (using education data) as two of three components of their index of human development. The third component is the national income, which serves as target figure in our analysis (cf. UNDP, 2013). Looking at the correlation table, it is furthermore striking that the indicators for environmental sustainability and government spending correlate negatively with all other indicators, except for each other.

Table 2: Pairwise Correlations of the SMEI Data

Var.	EDU	MF	GS	BF	FC	FF	WP	PF	HC	ES
EDU	1.000									
MF	0.213	1.000								
GS	-0.519	-0.014	1.000							
BF	0.576	0.323	-0.338	1.000						
FC	0.643	0.415	-0.527	0.702	1.000					
FF	0.498	0.414	-0.276	0.578	0.599	1.000				
WP	0.360	0.215	-0.294	0.218	0.387	0.260	1.000			
PF	0.553	0.336	-0.430	0.514	0.625	0.598	0.395	1.000		
HC	0.794	0.266	-0.388	0.546	0.594	0.413	0.251	0.465	1.000	
ES	-0.501	-0.161	0.325	-0.394	-0.499	-0.285	-0.050	-0.251	-0.469	1.000

Missing values in the SMEI data were imputed using the conditional mean method. After normalization of the data to a scale from 1(low) to 10 (high) through linear transformation,¹ the data series were grouped either into the categories of economic institutions or social institutions. For both categories a respective sub-index was created using arithmetic mean aggregation.

Let $xxqq$ be a variable associated with the data series qq , with $qq = 1, \dots, QQdd$ for the respective category $ccccc$ to which qq is unambiguously assigned, in country cc in category $ccccc$, with regard to time $c = 1, \dots, TT$ and the observations $i = 1, \dots, II$. The arithmetic mean $xxii,tt$ is then given by:

¹ See appendix A for a detailed description.

$$x_{i,t} = \frac{1}{Q_{cat}} \sum_{q_{cat}=1}^{Q_d} x_{i,t}^q$$

Arithmetic mean aggregation implies constant compensability between the institutions, which we accept because we believe that the chosen institutions are nothing but an imperfect signal to describe the respective category. We do not claim that our treatment of the institutions is exhaustive. Geometric mean aggregation was then used to create the overall index based on the two sub-indexes. This form of aggregation limits the compensability, which we welcome since we believe that both social and economic institutions are essential components of a market economy.

$$SMEI(EIQ, SIQ) = \sqrt{EIQ \cdot SIQ}$$

In order to measure democracy, we employ the commonly-used Freedom House data for political rights and civil liberties. While these two data series might measure slightly different aspects of democracy, it is obvious that they are essentially related to the same overall concept since we observe a pairwise-correlation coefficient of 0.924 for political rights and civil liberties. We will measure their effect on growth separately. All combined data yields a panel data set that covers the years from 1995 to 2010 for 148 countries.

5.4.2 Empirical Strategy

We begin with the assumption that there is an interaction between democratic institutions and market economy institutions, and that this interaction is relevant to the prosperity effect of democracy. To set up the empirical strategy, we resort to the use of a multiplicative interaction term to model the interrelation between democracy and market economy. Our empirical model follows

$$\ln(G\_GDP_{i,t}) = \beta_0 + \beta_1 Dem_{i,t} + \beta_2 SMEI_{i,t} + \beta_3 (Dem_{i,t} \cdot SMEI_{i,t}) + C_{i,t} \beta_4 + e_{i,t}$$

The interaction term $GGDDDDi,t \cdot SSSSSSi,t$ allows the effect of a unit change in democracy on GDP growth to depend on the level of market economy. DDi,t designates the error term and CCi,t is the vector of control variables. Note that we will present separate results where democracy is denoted by political rights and civil liberties respectively. We include control variables that are fairly standard in growth analysis (cf. Justesen/Kurrild-Klitgaard, 2013, p. 458). To that end, we take trade volume and population growth data from the Penn World Table mark 8.1 (cf. Feenstra et al., 2015), we take data on the oil production per capita from British Petroleum (cf. British Petroleum, 2015) and we use data on regime stability from the Database of Political institutions (cf. T. Beck et al., 2001). To account for convergence effects (cf. Barro, 1996), the natural logarithm of the 1990 GDP per capita is included as initial value. Summary statistics for the variables that are part of the regression analyses can be found in appendix B. Below is the pairwise correlation table featuring all variables. We see that market economy institutions and the indicators for democracy are highly correlated.

Table 3: Pairwise Correlations of the Variables

Var.	SMEI	PR	CL	Init GDP	Pop	TV	RS	Oil
SMEI	1.000							
PR	0.724	1.000						
CL	0.79	0.924	1.000					
Init GDP	0.663	0.502	0.544	1.000				
Pop	-0.325	-0.346	-0.354	-0.394	1.000			
TV	0.262	0.143	0.154	0.13	-0.039	1.000		
RS	0.644	0.455	0.524	0.573	-0.164	0.186	1.000	
Oil	0.002	-0.092	-0.092	0.332	0.455	0.342	0.041	1.000

Since we find the error processes in our panel data to be heteroscedastic, serially correlated of type AR(1) and contemporaneously cross-sectionally correlated, we use Prais-Winsten regressions to take care of the serial correlation and we employ panel corrected standard errors following Beck and Katz (1995). Table 4 presents the regression results with political rights being the indicator of democracy. We define three model specifications. In the first specification, we include but the SMEI, political rights and the interaction term as explanatory variables. The initial GDP per capita value is added in the second specification, and the inclusion of all other control variables completes the third specification. In all specifications, we find that coefficients for both the SMEI and the political rights carry a negative sign and we find that they increase in size from the first to the third specification. The SMEI coefficient is consistently significant, albeit only at the 10% level when there are no controls or only the initial value is controlled for. When we add all controls, it is highly significant. No significance is found for the political rights coefficients when we have no controls, a significance at the 10% level is found when we control for the initial GDP value and we find the coefficient to be highly significant when all controls are added. Finally, we consider the coefficients we find for the interaction terms. We find across all three specifications that the coefficients are positive, but we only see significance in the third specification, which again contains all control variables. Here, the significance is at the 1% level.

Table 4: Political Rights and Economics Prosperity

VARIABLES	(1) G GDP	(2) G GDP	(3) G GDP
SMEI	-1.662* (0.894)	-1.640* (0.892)	-5.719*** (1.180)
PR	-0.860 (0.639)	-1.207* (0.694)	-3.531*** (0.667)
PR×SMEI	0.117 (0.0998)	0.172 (0.107)	0.626*** (0.111)
Initial GDP		-0.579* (0.317)	-1.319*** (0.498)
Pop. Growth			0.709*** (0.167)
Trade Volume			6.671*** (1.387)
Regime Stability			-0.0432* (0.0238)
Oil Production			0.00045 (0.00155)
Constant	15.65*** (5.491)	20.20* ** (6.136)	45.00*** (7.080)
Observations	2,367	2,367	661
R-squared	0.080	0.087	0.355
Countries	148	148	42

Standard errors in parentheses
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

It may seem surprising that the coefficients $SI_{i,t,t}$ and $GP_{i,t,t}$ carry negative signs. Note however, that the interaction term $SI_{i,t,t} \cdot GP_{i,t,t}$ is positive and significant in the third model, indicating that the institutions of a Social Market Economy foster growth only when supported by democratic political rights. Inserting the estimated coefficients into the first derivative of the estimation equation gives the marginal effect of a rise in the level of political rights for any given level of the Social Market Economy index $SI_{i,t,t}$:

$$\frac{d(G\_GDP_{i,t})}{dPR_{i,t}} = -3.531 + 0.626 SI_{i,t,t},$$

and this is positive for any $SI_{i,t} > 5.6$. That is, for any country the Social Market Economy indicator of which exceeds a level 5.6, a marginal increase in the level of political rights raises GDP growth. In particular, a country with a level of $SSSSSI_{i,t,t}$ comparable to Bangladesh (SMEI of 5.8 in 2010), a one standard deviation increase in political rights raises GDP growth by 7.0 percentage points. For a country the level of $SSSSSI_{i,t,t}$ is comparable to Germany (SMEI of 8.1 in 2010), a one standard deviation increase in political rights raises growth by 8.5 percentage points.

We next checked whether our results hold when the level of democracy is indicated by civil liberties instead of political rights. Table 5 presents the results which are strikingly similar to those based on the political-rights index, as displayed in table 3. This is hardly a surprise given the rather high correlation between these two indicators of democracy. When we consider the effects of the quality of market-economy institutions, as represented by SMEI, in conjunction with civil liberties on GDP growth separately, we see once again that all the coefficients across all three specifications carry the negative sign. Furthermore, the structure of significance is the

same as before, with only the coefficients in the third specification being highly significant for both the SMEI and the civil liberties.

When we take the interaction term between SMEI and civil liberties into account, we find that the coefficients across all specifications are positive, but only the coefficient in the third specification with all controls added is significant. The marginal effect of an increase in civil liberties is

$$\frac{d(G\_GDP_{i,t})}{dCL_{i,t}} = -3.85 + 0.69\ SMEI_{i,t}.$$

Again, for any level of the Social Market Economy indicator of $SI_{i,t} > 5.6$, a rise in the quality of civil liberties raises GDP growth.

Summing up, it looks like political rights and civil liberties are a complement to the institutional setting of a Social Market Economy. For institutional settings of the economy that are generally not market oriented and, in particular, not oriented toward a Social Market Economy, democratic political institutions do not seem to be supportive with respect to the economy's capability of supporting growth. This does indeed make sense since economico-institutional settings that heavily rely on governmental interventions rather than on the self-regulating mechanisms of the market tend to overburden the capacity of democratic rules. The reason is that self-regulating market mechanisms reduce the complexity of collective decision making that the political sector may otherwise not be able to handle under democratic rule (see Usher, 1981). This is indeed one of the central reasons why mankind has not witnessed a single democratically governed country the economy of which was strictly centrally planned.

Table 5: Civil Liberties and Economic Prosperity

	(1)	(2)	(3)
VARIABLES	SG_GDP	GP_GDP	GP_GDP
SMEI	-1.684*	-1.680*	-6.034***
	(0.953)	(0.960)	(1.312)
Civ. Liberties	-1.032	-1.435*	-3.850***
	(0.754)	(0.840)	(0.828)
CL×SMEI	0.135	0.198	0.690***
	(0.115)	(0.127)	(0.139)
Initial GDP		-0.598*	-1.387***
		(0.333)	(0.489)
Pop. Growth			0.696***
			(0.175)
Trade Volume			6.609***
			(1.388)
Regime Stability			-0.0513**
			(0.0232)
Oil Production			0.000719
			(0.00161)
Constant	16.12***	21.00***	47.27***
	(5.932)	(6.832)	(7.783)
Observations	2367	2367	661
R-squared	0.081	0.088	0.350

It is certainly true, however, that there are indeed some countries that experienced strong growth upon having introduced market forces but no democratic rule. The most prominent case is certainly China. Note, however, that there are not too many examples for that. China is no doubt an example of particular importance for the world economy, but in terms of a cross-country regression it remains but one example. When it comes to possible reasons why China has been growing at such high rates under the rule of a combination of a free economy with a non-free polity, we should remember that most of China's growth was catch-up growth which is hardly comparable to the growth of the forerunners of industrial revolution.

6 Conclusion

We have explored the joint relationship of democracy and the quality of market institutions with growth. To that end, we have used a novel indicator for the quality of market institutions called the Social Market Economy Indicator (SMEI). We have briefly reviewed the literature on the role of political institutions for economic development and demonstrated that the inconclusive results regarding the relationship between democracy and growth in general does also apply to the special case of the transition of formerly socialist countries. Based on these somewhat disillusioning findings, we checked for the joint effect of democracy and the quality of market institutions on growth. While there is even a negative relationship between each of these indicators alone on growth, we find that an increase in democracy does have a positive impact on growth for certain minimum levels of the quality of the market institutions.

We attribute our findings to the notion that catch-up growth may well be possible on the basis of relatively poor institutions of both the economy and the polity. Innovation-driven growth at the edge of the technological development, however, seems to be more demanding in that respect and requires the interplay of both high quality-market institutions and high-quality political institutions. As a result, welfare-enhancing effects of a Social Market Economy may indeed require this economic order to be supported by the institutions of democracy.

7 References

- Acemoglu, D./Johnson, S./Robinson, J. A., & Yared, P. (2008). Income and democracy. *American Economic Review*, 98 (3), 808 842.
- Acemoglu, D./Naidu, S./Restrepo, P., & Robinson, J. A. (2014). Democracy, technology, and growth. *National Bureau of Economic Research*.
- Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). *Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business.
- Alesina, A. & Rodrik, D. (1994). Distributive politics and economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 109 (2), 465 490.
- Apolte, T. (2011). Democracy and prosperity in two decades of transition. *Economics of transition*, 19 (4), 693 722.
- Barro, R. J. (1996). Democracy and growth. *Journal of Economic Growth*, 1 (1), 1 27.
- Beck, N. & Katz, J. N. (1995). What to do (and not to do) with time-series cross-section data. *American Political Science Review*, 89 (3), 634 647.
- Beck, T./Clarke, G./Alberto, G./Keefer, P., & Walsh, P. (2001, September). New tools in comparative political economy: the database of political institutions. *World Bank Economic Review*. 15 (1), 165 176.
- British Petroleum, B. (2015, June). *Statistical review of world energy 2015*.

- Eucken, W. (1952). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. J.C.B.Mohr (Paul Siebeck) Tübingen.
- Feenstra, R. C./Inklaar, R., & Timmer, M. P. (2015). The next generation of the penn world table. *American Economic Review*, forthcoming.
- Feng, Y. (2003). Democracy, governance, and economic performance: theory and evidence. Cambridge, MA: Mit Press.
- Fidrmuc, J. (2003). Economic reform, democracy and growth during post-communist transition. *European Journal of Political Economy*, 19 (3), 583 604.
- Gerring, J./Bond, P./Barndt, W. T., & Moreno, C. (2005). Democracy and economic growth: a historical perspective. *World Politics*, 57 (3), 323 364.
- Giavazzi, F. & Tabellini, G. (2005). Economic and political liberalizations. *Journal of Monetary Economics*, 52 (7), 1297 1330.
- Glaeser, E. L./La Porta, R./Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do institutions cause growth? *Journal of Economic Growth*, 9 (3), 271 303.
- Grogan, L. & Moers, L. (2001). Growth empirics with institutional measures for transition countries. *Economic Systems*, 25 (4), 323 344.
- Gundlach, E. & Paldam, M. (2009). A farewell to critical junctures: sorting out long-run causality of income and democracy. *European Journal of Political Economy*, 25 (3), 340 354.
- Helfer, H. (2015). Social market economy: towards a comprehensive composite index. *Center for Interdisciplinary Economics Discussion Paper Series*, (6/2015).
- Justesen, M. K. & Kurrild-Klitgaard, P. (2013). Institutional interactions and economic growth: the joint effect of property rights, veto players and democratic capital. *Public Choice*, 157 (3), 449 474.
- König, M. D./Lorenz, J., & Zilibotti, F. (2016). Innovation vs. imitation and the evolution of productivity distributions. *Theoretical Economics*, forthcoming.
- Lipset, S. M. (1959). Some social requisites of democracy: economic development and political legitimacy. *American Political Science Review*, 53 (1), 69 105.
- Madsen, J. B./Raschky, P. A., & Skali, A. (2015). Does democracy drive income in the world, 1500 2000? *European Economic Review*, 78, 175 195.
- Minier, J. A. (1998). Democracy and growth: alternative approaches. *Journal of Economic Growth*, 3 (3), 241 266.
- Moore, B. (1965). *Political power and social theory: seven studies*. Harper & Row.
- Murtin, F. & Wacziarg, R. (2014). The democratic transition. *Journal of Economic Growth*, 19 (2), 141 181.
- Persson, T. & Tabellini, G. (1994). Is inequality harmful for growth? *American Economic Review*, 84, 600 621.
- Przeworski, A. (2000). *Democracy and development: political institutions and well-being in the world, 1950-1990*. Cambridge: Cambridge University Press.
- UNDP. (2013). Technical notes, human development report 2013: the rise of the south. Human progress in a diverse world.
- Usher, D. (1981). *The economic prerequisite to democracy*. New York: Columbia University Press.

8 Appendices

A. Linear Transformation

Table A: Linear Transformation	
Data Series	Formula
Freedom of the Press	$xx = (-0.09 * GGPP) +$
All Heritage Data	$xx = (0.09 *$
Education	$xx = (9 * SSddEE)$
Life Expectancy	$xx = (0.09 * LLSS) +$
CO ₂ Emissions per Capita	$xx = (-0.09 * CCCC2) +$
WomeninParliament (<50%)	$xx = (0.18 * WWGG)$
WomeninParliament (>50%)	$xx = (0.18 * WWGG)$

B. Summary Statistics

Table B: Summary Statistics

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
SMEI	2368	6.45	.984	3.457	8.957
PR×SMEI	2368	42.105	25.592	3.581	89.565
CL×SMEI	2368	41.929	22.405	3.581	89.565
Pol. Rights	2368	6.177	3.185	1	10
Civ. Liberties	2368	6.187	2.605	1	10
Initial GDP	2368	8.365	1.174	6.004	10.549
Pop. Growth	2367	1.5	1.557	-3.753	20.428
Trade Volume	2368	.602	.793	.011	20.775
Regime Stability	2324	19.184	20.982	1	80
Oil Production	664	132.351	276.33	.084	1513.372

60 ГОДИНИ СПИСАНИЕ ИКОНОМИЧЕСКА МИСЪЛ

Проф. д.ик.н. Людмил Петков

Тази година академичното списание Икономическа мисъл чества своя шестдесет годишен юбилей. За развитието на обществото това не е съществен период. Но като се отчете и вземе под внимание характеристиката и особеностите на времето, през което списанието е списвано, издавано и разпространявано, не може да не се отбележи, че това е безспорен успех. Това е време на радикални промени в света и в България. При тези радикални обществени и стопански промени икономическата наука придобива нови приоритети, предметът на икономическите изследвания се променя, а това означава, че и тяхното представяне пред научната и обществена аудитория трябва да се промени. И може да се направи извод, че списанието, променящо се, се е справило успешно дотолкова, доколкото е отразявало равнището на съответната наука като такава и на икономическите изследвания през сложния шестдесет годишен период. Доказателство за това е, че то не е преставало да се издава, т.е., търсено е от учените да публикуват своите постижения и от стопанските дейци, за да ги използват в своята дейност.

Защо тук, на тази Международна научна конференция и сега отбелязваме шестдесетата годишнина на списанието? Защото, първо през последните 20 години списанието е изисквало и публикувало статии, на които предметът е бил предметът на конференцията. Второ, защото Институтът за икономически изследвания на БАН, който е издател на списанието сътрудничи тясно с УНСС и Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“, особено активно по това, кои статии отговарят на изискванията по преценка на Редакционната колегия, в която членуват учени от двата университета. Освен това Издателският комплекс на УНСС отпечатва Икономическа мисъл.

Индикатор за развитието на науката е публикационната дейност, като съществен дял от нея заема научната периодика. Тя реализира новите постижения в съответната област на науката. Ярък представител на периодиката, имащ за предмет публикации на икономически научни проблеми е списание Икономическа мисъл.

Началото на публикационната дейност в областта на икономиката в България е сложено със създаването на Българското икономическо дружество (БИД) през 1895 г. и издаването на неговото списание, продължило до 1949 г. В него са публикувани материали за нуждите на стопанската практика. Създаденият научен комитет към БИД е направлявал новите научни прояви, като в списанието са застъпвани и теоретични стопански проблеми. Освен това са провеждани научни срещи на икономисти, на които са разисквани проблеми от стопанския и научния живот. Например на проведения Втори научен съвет на дружеството през 1938 г. е изнесен и обсъден доклад „Стопанска действителност и стопанска наука“.

През 1929 г. е създадено Дружество на икономистите-академици в България, което съществува до 1938 г. То издава свое списание „Стопанска мисъл“. В него започват да се застъпват и публикуват проблеми на икономическата теория, нейното изучаване и разпространение в България. Поради ограничеността на икономическата академична общност, дала отражение и на публикационната дейност на списанието, то се закрива след десет години. През този период резултати от изследвания на икономиката на България и теоретични разработки се публикуват в научните трудове на създадения през 1935 г. Статистически институт за стопански проучвания към Софийския държавен университет, който функционира до 1946 г.

В тази последователност не може да не се отбележи, че в онези години икономически публикации се правят и в университетските периодични издания, в изданията на БНБ и на други ведомства, някои от които излизат и днес.

В своя доклад, изнесен при честването на петдесетата годишнина на списание „Икономическа мисъл”, неговият главен редактор проф. Александър Димитров подчертава, че „трудно е да се определи от къде тръгват корените на списанието и продължител на кое от изданията е то. В крайна сметка това не е толкова важно, а е съществено до колко то изпълнява възложените му от времето обществени функции”¹.

И все пак, едно макар и относително начало, е необходимо да се отбележи. А то се определя от принадлежността на списанието към академичната икономическа периодика на Икономическия институт, към Българската академия на науките.

В доклада на главния редактор на списанието проф. Кирил Киряков, изнесен при честването на четиридесетата му годишнина, е заложено програмното начало. В него се изтъква, че „издаването на списание с общоикономически синтетичен профил трябваше да отговори на редица назрели проблеми и да се съобрази с определени потребности, а именно:

1. Икономическото развитие изискваше създаване на научно списание, на страниците на което да се анализира и обобщава етапа на икономическото развитие на страната.
2. Отговаряне на необходимостта от теоретичен орган, свързан с изграждането по това време на разгърната академична, университетска и ведомствена научни структури в икономическата област.
3. Продължаване на тенденциите в българската печатна научно-икономическа трибуна и възстановяване на стопанската книжнина от предшестващите периоди.
4. Популяризиране на българската икономическа наука, на постиженията и проблемите на българската икономика в чужбина.
5. Отразяване на тенденциите, развитието и проблемите на икономическата наука на другите страни”².

Авторът на доклада изтъква, че тези изисквания към **новото** списание са определили съдържанието на програмна и редакционна статии, приети от първата му редколегия с главен редактор чл. кор. Проф. Кръстю Добрев през 1956 г. В тях се подчертава, че в списанието трябва да намерят място въпросите и проблемите на икономическата наука в най-тясна връзка с живототрептущите проблеми на българската и световната икономика и то да стане пропагандатор и разпространител на икономическите знания в страната.

Така че 1956 г. се приема като година на създаването на списание „Икономическа мисъл”.

През годините главни редактори са били – проф. д-р Кръстю Добрев, който е и основател на списанието, проф. д.ик.н. Кирил Киряков, проф. д.ик.н. Атанас Леонидов, проф. д.ик.н. Александър Димитров. От 2008 г. главен редактор е проф. д.ик.н. Людмил Петков. Всеки един от тях със своите знания и организаторски способности е допринесъл списанието да се развива успешно и да отговаря в определена степен на изискванията на науката. В редакционните колегии са привлечани и избирани едни от най-добре подготвените учени, отначало само от института, а в последствие и от други институти и висши училища. По този начин са интегрирани усилията и възможностите на по-широк кръг учени да работят за просперитета на списанието.

От тази година Научният съвет е избрал нова Редакционна колегия в състав: проф. д.ик.н. Людмил Петков – главен редактор; проф. д.ик.н. Стати Статев (УНСС) – зам. главен редактор; членове – проф. д-р Валентин Гоев (УНСС); проф. д-р Веселин Минчев (ИИИ-БАН); проф. д.ик.н. Гарабед Минасян (ИИИ-БАН); проф. д-р Ганчо Ганчев (ЮЗУ); проф. д-р Дарина Русчева (ИИИ-БАН); проф. д-р Зоя Младенова (ИУ-Варна); проф. д-р Йордан Христосков (ИИИ-БАН); проф. д.ик.н. Йосиф Илиев (УНСС); проф. д.ик.н. Камен Каменов (СА-Свищов); проф. д-р Победа Луканова (ИИИ-БАН); проф. д.ик.н. Росица Чобанова

¹ Димитров, Ал. 50 години трибуна на икономическата мисъл. Икономическа мисъл, кн. 5, 2006 г., с. 7.

² Киряков, К. Списание „Икономическа мисъл” – приемственост, традиции в националната научна периодика. Икономическа мисъл, 1996, кн. 2, с. 7.

(ИИИ-БАН); проф. д.ик.н. Росица Рангелова (ИИИ-БАН); проф. д-р Румен Брусарски (УНСС); доц. д-р Цветан Коцев (ЕВУИМ-Пловдив). Отговорен редактор е Христо Ангелов, а редактор Ноемзар Маринова, които имат дългогодишен опит. Благодарение на тяхната работа и академичност в работата, списанието има днешния облик.

От 2012 година списанието има и Редакционен съвет, съставът на който се променя. Последният му състав е от 14 души. В него са включени учени от ИИИ при БАН, УНСС, СА – Свищов, СУ „Св. Климент Охридски“, ЕВУИМ – Пловдив, ИУ – Варна, от университети или институти в Испания, Белгия, Франция, Румъния, Япония, Русия. От скоро в Редакционния съвет е привлечен и акад. д.ик.н. Валерии Геец (Украйна).

Високо ерудираният състав на Редколегията на списанието е гарант за качеството на приетите за публикуване статии и други материали. Списанието има и следните рубрики – преглед, консултация, информация, отзив, рецензия и други. Предлагащите за публикуване материали се обсъждат след доклад от двама души, членове на Редакционната колегия. Предложение за приемане за публикуване или отказ се оформя след изразяване на мотивирано становище, прието от всички членове. Неотговарящите на профила на списанието материали не се допускат за обсъждане. През последната година докладите се изпращат и по електронната поща. Това улеснява работата на участниците в Редакционната колегия от други градове.

Не може да не се отбележи, че по традиция и поначало академичният дух на списанието се поддържа успешно чрез работата на Редакционната колегия. Зачитани и развивани са добрите традиции и доколкото е възможно списанието съществува ефективно при новите условия, променили радикално икономиката на страната в края на миналия и в началото на сегашния век. Запазен е не само формалният му облик на организация, но и научният профил и академичност, съобразени с потребностите на новото време. Съществено е подобрен и дизайнът на списанието.

Традиция е от 2001 г. списанието подробно да публикува постиженията на получилите Нобелова награда за икономика през съответната година.

В началния период издаваните за една година книжки са 12, а от 1996 г. 6, с тираж 300 броя за 2016 г. Намалението е продиктувано главно от естествено бавната преориентация на научните изследвания след промените и изграждането на пазарна икономика, както и ограниченията за финансиране на издателската дейност през този период.

За издаването си списанието е получавало финансова помощ от бюджета на Българската академия на науките и се отпечатваше в нейната печатница. То беше подпомагано и от фондация „Отворено общество“, както и чрез участие в конкурс за финансиране в МОН (преди всичко това беше материална помощ и за издаване на английския брой). Икономическите затруднения, свързани с издаването на списанието, бяха преодоляни благодарение помощта на Университета за национално и световно стопанство на основата на сключен договор на директора на Института с ректора на Университета, ежегодно актуализиран, за което Редколегията на списанието изказва благодарност. Печатницата на УНСС осигурява своевременно, без закъснение отпечатване и предоставяне на читателите на 6-те книжки за времето до края на всяка от текущите години. Това е голямо постижение, имайки пред вид трудностите на други български периодични издания от този род, а и някои академични. Разбира се, трябва да се прибави и осигуряването на статийен материал и своевременната му обработка от редколегията, вкл. и техническата редакция, и представянето на книжките в печатницата в подходящ вид.

Списанието има интернет страница:

- ▶ на български език – <http://www.iki.bas.bg/spisanie-ikonomicheska-misal>
- ▶ на английски език - <http://www.iki.bas.bg/en/economic-thought-journal-0>

Всички статии в сп. „Икономическа мисъл“ се разпространяват чрез абонамент в „Български пощи“, РФ „Доби“ ЕАД, РЕП, Централна библиотека на БАН и в специализирани книжарници, както и чрез най-голямата електронна библиотека на Източна Европа –

CEEOL. По линия на академичния обмен списанието се разпространява в над 40 държави по света – в техните водещи икономически университети и факултети.

От началото на 2002 г. сп. „Икономическа мисъл” се индексира и реферира от *Journal of Economic Literature/EconLit*, издания на Американската икономическа асоциация (AEA) и RePec. Резюметата на статиите се разпространяват от Библиографската информационна служба на AEA чрез нейните публикации в печатен и електронен вид.

При равни други условия (организационно издателски) научното равнище на списанието е такова, каквото е равнището на икономическите изследвания. Списанието в съответствие с неговия профил очаква на страниците му да се появят публикации, третиращи фундаментални критерии за икономическо и социално развитие – въпроси от развитието на икономическата теория и методология, на икономиката на страната и на стопанските единици при настъпилите глобални промени в световната икономика и в икономическата среда в България. Някои от тях са следните:

1. Икономика или политическа икономия;
2. Държавна и частна собственост – функции и взаимодействия в националната икономика;
3. Икономика на знанието, същност на „човешкия капитал”, функции и възпроизводство в глобалните условия;
4. Нови глобални характеристики на икономическите финансови и финансово-икономическите кризи и възможности за преодоляването им;
5. Пазарно и държавно регулиране на икономическото развитие – функции, място, роля и съчетаване на общностно, национално, регионално и структурно ниво;
6. Икономически растеж и приоритети при оползотворяване на резултатите от него в съвременните условия;
7. Разпределение и социална справедливост;
8. Общностно регулиране и икономически и социален суверенитет;
9. Човешки капитал и образование. Необходими съответствия за икономически просперитет;
10. България в Евроната. ДА – кога и как? НЕ – защо?
11. Ефективност и устойчивост на икономиката. Съвместимост между тях.

Надяваме се, че и в бъдеще списание „Икономическа мисъл” ще бъде привлекателно публикационно място за изява на нови и интересни научни и полезни изследвания и дискусии по спорни проблеми и решения.

Проф. д.ик.н. Людмил Петков
(главен редактор)

ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ В БЪДЕЩИЯ СВЯТ: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И СЦЕНАРИИ

проф. д-р Боян Дуранкев

„Американската мечта“ е свързана с вярата че свободата създава възможности за процъфтяване, успех и възходяща социална мобилност, постигнати чрез усилен труд в общество с малко държавни ограничения. Според определението на Джеймс Адамс от 1931 година, „животът трябва да бъде по-добър и по-богат, и по-пълноценен за всекиго, с възможности за всекиго според способностите или постиженията“¹. В основата на американската мечта стои Декларацията за независимостта, която обявява, че „всички хора са създадени равни“ с правото на „живот, свобода и преследване на щастието“². Но и животът може да стане много тежък за милиони американци, и свободата – твърде ограничена, и „преследването на щастието“ – твърде финансизирано в една икономика, функционираща на база печалба. Американската мечта е насочена в прекалено голяма степен към личното материално благополучие и твърде малко държи сметка за по-широкото човешко благополучие, за да е уместна в един свят на повишен риск, разнообразие и взаимозависимост³. Именно по тези причини американската мечта *остава* (непостижима за огромна част от хората) мечта.

„Европейската мечта“ има доста по-различно звучене. Европа е част от великия континент Евразия, в която част са възникнали и са се водели най-ожесточените и най-кръвавите войни, особено през на XX-ти век. Именно по тази причина Европейският съюз е създаден с цел прекратяване на войните между европейските съседи. Затова „европейската мечта“ се свързва с вярата че ако се премахната границите (за движение на стоки, капитали, хора) и ако се създаде един „общ пазар“, ще се роди една *мирна, обединена и просперираща Европа*.

Затова през 1950 г. Европейската общност за въглища и стомана започва да обединява някои от най-големите врагове в икономически и политически план, за да се гарантира траен мир. Шестте държави основателки са Белгия, Франция, Германия, Италия, Люксембург и Нидерландия. През 1957 г. с Договора от Рим се създава Европейската икономическа общност (ЕИО), позната също като „общия пазар“. Дания, Ирландия и Обединеното кралство се присъединяват към Европейския съюз на 1-ви януари 1973 г. Последните крайнодесни диктатури в Европа приключват със свалянето на режима на Салазар в Португалия през 1974 г. и смъртта на генерал Франко в Испания през 1975 г. Чрез регионалната политика на ЕС започват да се прехвърлят огромни средства за създаване на работни места и инфраструктура в по-бедните райони. Влиянието на Европейския парламент в делата на ЕС се разраства и през 1979 г. гражданите могат за пръв път да изберат пряко своите европейски представители. През 1981 г. Гърция става 10-та държава от ЕС, а Испания и Португалия я последват пет години по-късно. През 1986 г. е подписан Единният европейски акт. Това е договор, с който се полагат основите на мащабна шестгодишна програма за решаване на проблемите със свободната трансгранична търговия в ЕС, като по този начин се създава „единният пазар“.

След падането на комунизма в Централна и Източна Европа европейците се сближават още повече, макар и бавно. През 1993 г. приключва изграждането на единния пазар с „четирите свободи“ на движение на стоки, услуги, хора и капитали. Малко по-късно са подпи-

¹ What is The American Dream? <http://www.loc.gov/teachers/classroommaterials/lessons/american-dream/students/thedream.html>

² David Kamp, Rethinking the American Dream. <http://www.vanityfair.com/culture/2009/04/american-dream200904>

³ Рифкин, Дж., Европейската мечта: как бъдещето на Европа затъмнява американската мечта. Издателство „Прозорец“, С., 2005 (2004).

сани също два договора — Договорът от Маастрихт от 1993 г. (Договор за Европейския съюз) и Договорът от Амстердам от 1999 г. През 1995 г. към ЕС се присъединяват три нови държави: Австрия, Финландия и Швеция. Малко село в Люксембург дава името си на споразуменията от Шенген, които постепенно ще позволят на хората да пътуват, без паспортите им да бъдат проверявани по границите. Милиони млади хора учат в други страни с подкрепата на ЕС. Комуникацията се улеснява, тъй като все повече хора започват да използват мобилни телефони и интернет.

Източна и Западна Европа най-накрая преодоляват политическите си различия и 10 нови страни се присъединяват към ЕС през 2004 г., последвани от България и Румъния през 2007 г. Договорът от Лисабон е ратифициран от всички държави от ЕС и влиза в сила през 2009 г. и определя че „Съюзът се основава на ценностите на зачитане на човешкото достойнство, на свободата, демокрацията, равенството, правовата държава, както и на зачитането на правата на човека, включително правата на лицата, които принадлежат към малцинства. Тези ценности са общи за държавите-членки в общество, чиито характеристики са плурализъмът, недискриминацията, толерантността, справедливостта, солидарността и равенството между жените и мъжете.“

През 2013 г. Хърватия става 28-та страна от Съюза. През 2014 г. се провеждат европейски избори и в Европейския парламент влизат нови евроскептици.

Днес Европейският съюз е изправен пред основно предизвикателство: да се превърне от съвкупност на състезаващи се страни в добре организирана, координирана и функционираща система. Това предизвикателство е основна възможност за икономически растеж и социално развитие.

Възможни са два сценария за бъдещето на съюза: първо, той да се раздели на групи страни с „особени права“ и страни „втора категория“; второ, на основата на по-добра координация да постигне по-висока степен на хармония и по-висок икономически растеж.

САЩ са популярни в света както поради относително високия стандарт на живот, така и поради възможностите за сбъждане на американската мечта. Нещо повече, американската мечта е и остава много по-привлекателна от евтината паница с хамбургери. Европейският съюз, така както е замислен от неговите създатели-бащи, е привлекателен чрез своето европейско обещание – чрез съюз на свободни граждани от различни страни и народи, да се постигне по-висока степен на справедливост, на солидарност, на равенство и братство. Обратно казано, всяко следващо поколение да живее по-добре от своите предшественици – по-производително и на тази основа - по-богато, по-хармонично и по-солидарно. С две думи: ЕС е замислен като саморазвиваща се система.

Отварянето на границите на страните-членки на Европейския съюз за (относително!) свободно движение на капитали, стоки и хора обаче не е автоматичен механизъм за трансформацията на една съвкупност в система. Нещо по-лошо, ако съвкупността не се трансформира в система, то или по-слабите подсистеми ще бъдат „отхвърлени“ от по-мощните, или ще потърсят сами защитни механизми за заобикаляне на „отхвърлянето“. Съвкупността не се превръща автоматично система.

Горното не означава че съюзът (съюз само по отношение на някои общи принципи!) на (относително!) свободните страни-членки на ЕС не е привлекателен за гледащите го отвън. Например, известният Нют Гингрич наскоро сподели че „качеството на живот в Европа, с дълги почивки и разширени летни уикенди, е все още нещо, на което американците могат да завиждат, ако не да подражават. Европейските благоденстващи държави все още предлагат здравни и образователни ползи, които техните граждани ценят. И европейското културно фокусиране върху музеи, паркове, исторически местности и зоопаркове означава, че те имат много от най-добрите културни институции в света“. И не само за американците, Европейският съюз остава привлекателен като идея. Ако ЕС свободно отвори границите си за „всички желаещи“, то той, със своите около 500 млн. граждани, ще трябва да очаква на-

шествие от над 5 млрд. души – тези, в чиито страни условията на живот са чувствително по-неблагоприятни от страните от ЕС.

Споменатият Гингрич твърди че Европа е изправена пред криза на кризите, като той очертава „най-малко шест дълбоки предизвикателства, насочени към сърцето на европейския експеримент“. Тези предизвикателства, които той посочва, обаче са последици от нефункционирането на ЕС като система, твърдя аз. Нещо повече, ако гингричовите предизвикателства се разрешат, със сигурност отсъствието на системен подход в ЕС ще генерира нови предизвикателства и нови дилеми.

Обратно казано, САЩ са в по-голяма степен система от ЕС, а ЕС има по-висок стандарт на живот от САЩ именно понеже още не е система.

„Системата“ САЩ е принудена да отделя много повече средства за национална сигурност и глобално влияние от „свкупността“ на страните-членки на ЕС, именно за да поддържа влиянието си на „най-важна“ и „най-силна“ страна в света. Но отделяйки значими порции от бюджета си за сигурност и влияние, САЩ прилагат силата на това влияние не за да засеят „семената на демокрацията“ по света, а за да наложат икономическия интерес на своите глобални компании (хищници-глобополи, а не скромни монополи от началото на ХХ-ти век!) в световен мащаб. Змията обаче си захваща опашката – когато се опитваш да „влияеш“ в промяна на естествения път на другите страни и общности, ти ставаш прицел на чужди „критики“ и заплахи, което изисква да увеличаваш още повече разходите си за поддържане на сигурността. Спиралата на все по-нарастващите разходи и инвестиции в сигурност и влияние обаче влияе върху нещо друго. Когато орязваш от общата национална торта (бюджета) все по-големи порции за сигурност и влияние, оставаш относително по-малко средства за здравеопазване, образование, инфраструктура (несвързана със сигурността), което води до „опазаряване“ (любимата думичка на неолибералите) на тези дейности – всеки да се оправя сам както може, разбира се, ако има средства! Всеки за себе си, Господ – за всички, а бюджета – в служба на корпорациите!

На свой ред, страните от ЕС, които не са „натискани“ отвътре, а предимно отвън (пак САЩ е най-гласовит) да разходват и инвестират в сигурност и влияние (в последното даже Ердоган е по-могъщ от Меркел), разчитат на защитния чадър на НАТО, който е вектор на САЩ. „Бори се за световен мир, но при война разчитай на САЩ!“ Именно този феномен на повечето възможности за разходи и инвестиции в здравеопазване, образование, инфраструктура и т.н., Гингрич определя като нещото, на което „американците могат да завиждат, ако не да подражават“, но не може да си го обясни.

Но когато проблемите пред свкупността от страни-членки на ЕС – нашествие на мигранти, тероризъм, бавен икономически растеж, Европа на три скорости, навлизане в дългова спирала на някои страни, мултикултурализъм, национален вождизъм и т.н. наедрават, без да се решават, Европейският съюз става зрял или за превръщането си в система – Европейски съединени страни (не „щати“), или за разкъсването си на сектори (шеговито вече наричани „Меркелрайх – Източна и Южна Европа“), или за разпадането си („специални условия за членство“ – Великобритания, Гърция и други).

Условията за превръщането на ЕС в система могат да се разглеждат както на ниво единна система ЕС, така и като подсистеми: система за обща сигурност, политическа система, икономическа система, демографска система, природна система, система на науката, система на културата и т.н. Набързо да прегледаме някои от тях:

1. Най-слабото звено, разкриващо липсата на „система ЕС“, е отсъствието на обща система за сигурност. Ако системата ЕС има общи граници – а тя ги има – защитата на тези общи граници може да се осъществи в условията на „заедност“ (това не е прочутият „мултикултурализъм“!). Обща гранична полиция, обща „европейска“ армия и обща система за вътрешна сигурност, придружени с обща система на разузнаване и контраразузнаване – това е Съдбата, която чука на вратата! Ако в общия бюджет на ЕС всяка страна-членка внася пропорционално поне по 1% от собствения си бюджет, то разходните пера за сигурност

и отбрана на отделните страни-членки ще намалее като дял от общия бюджет. Системен ефект – това е понятието от кибернетиката, който ще позволи индивидуално намаляване на разходите при колективна отбрана и сигурност. Лоша последица за действащата Система: възможностите за корупция в отбранителния сектор в страните-членки ще намалее значително при общ бюджет и при наличие на 56 очи (на 28 страни-членки), които гледат разходите и инвестициите!

2. Въпреки патетизма за европейската демокрация, тя още е в ембрионален стадий с много дефекти и остри скрибуцания. Първо, в много от страните-членки на ЕС или „вертикалната демокрация“ се изражда в „диктатура на лъжци“ (които не изпълняват предизборните си обещания, например, за промяна в рамките на 800 дни, или път отхвърлят резултатите от национални референдуми, както наскоро в Холандия), или се създават „политически картели“ по сметка за „порции“ от общата баница (например, БСП-ДПС, ГЕРБ-РБ-ПС-АБВ и т.н.), или се формират „еднолични диктатури“ (на един най-важен и най-умен „водач“, който решава всички проблеми). Второ, обуржоазяването на центъра на ЕС – Брюксел, и особено на неговите „комисари“, което е равносилно на отдръпване от коренните интереси на гражданите в интерес на лобистите и скритите зад тях глобополи, поражда пълно отсъствие на еуродемокрация в рамките на съюза – общи референдуми, общи избори и т.н. са заменени с „демокрация на представителството“, което обаче не е представително. Ето как го казва „право куме – в очите“ Нют Гингрич: „настъплението на бюрокрацията в Брюксел продължава да подкопава обществената подкрепа за ЕС. Брюкселските бюрократи за дори по-арогантни и по-досадни от вашингтонските“. Ефектите от отсъствие на демокрация в рамките на системата (за да решава проблемите на „системата ЕС“) са в най-различни посоки: „смърт на демокрацията“ (по същество) и заменянето ѝ с псевдodemокрация, наричана „представителна демокрация“ (като прилагателното изсмуква съществителното), появата на множество платени (от други страни и от едрия вътрешен капитал) и безплатни „граждански движения“ за натиск и влияние, организирането на цветни революции и майдани, „граждански окупации“ и т.н. хибриди, които преливат от едно в друго, но без да ерозират съществуващата Система (от типа „1984“ на Оруел), а простичко сменят от сезон на сезон физиономията на куклите на сцената. Зрееенето на проблемите в (отсъстващата) национална и европейска демокрация може да се реши само чрез преход към „хоризонтална“ европейска демокрация, предполагаща обединение на визии и цели за общия ЕС, но и за отделните страни. Още една лоша последица за сегашната Система: ще изчезнат „Вождовете“, ще се принудят „комисарите“ да „слязат на земята“, а значението на „обикновения човек“ ще нарасне. Нека започнем с общоевропейски референдум за ТТИП!

3. От създаването си и до сега икономиките на страните от ЕС функционират на принципа на свободния пазар, координиран от случайни връзки на конкуриращи се автономни стокопроизводители, стремящи се към максимизиране на печалби и пазарни дялове, в краткосрочен аспект – дни, месеци и до една-две години, включително и чрез създаване на армия от плутократи, служещи на свръхбогати олигарси-капиталисти (предимно рентиери, затова не е коректно понятието „бизнесмени“). Всяка от страните въвежда собствени стандарти, които „конкурират“ останалите страни и техните икономики: минимални заплати, данъчно облагане, защитни механизми. Икономиките на страните-членки не са координирана система от равнопоставени стокопроизводители, стремящи се към еднаква цел – например, максимизирането на вектора на крайната продукция в условията на единна валута. Казано на ясен език: ЕС няма система от общи икономически елементи, а сега е превърнат в тепих за борба (понякога – брутална, справка: България, Украйна, Русия) на различни капитали. Всяка компания има собствен план, ЕС – не, има „еврофондове“ – продукт на влияние и средство за друго влияние, които обаче не решават проблемите на отделните (особено по-слаборазвитите като България!) страни. Или центърът ще дирижира и координира състезаващите се икономически оркестранти за постигането на общите и локалните цели, или юнкеризмът ще продължи да измества идеята за обща икономическа система.

При координирана икономическа система растежът винаги е по-голям – погледнете даже само САЩ и Китай! Нови лоши последици за сегашната система, ако това се случи: край на националната корупция с еврофондове и обществени поръчки, край на олигархията и свързаните с нея „републикански“ и „патриотични“ плутократи, хрантутници и откровени безделници.

4. Като последица от горното: ЕС ще се принуди да въведе обща минимална работна заплата, общи данъчни и осигурителни ставки и ще затвори напълно възможностите на офшорките. По този начин ще възникне общоевропейска социална система, която няма да допуска наличие на „унижени и оскърбени“, на крайнобедни и свръхбогати. Много, много лоша последица: ролята на ЕНП и на ПЕС ще намалее, понеже ще се наложи да се координират. Ще отпадне и известният „плосък“ данък на БСП-ДПС-НДСВ в България.

5. ЕС не е имал и няма координирана демографска политика, а разчита на косвени интеграционни и финансови лостове. Отсъства „Единен план за демографско развитие“. Последици: „нерентабилност от раждаемост“, застаряване на населението, обезлюдяване на по-слабите икономически райони (ЕС, виж България и се засрами от „експорта“ на млади и квалифицирани кадри и „импорта“ на мигранти!). С извинение, в това отношение ЕС стои по-зле от не много забравения СИВ, в чиито страни развитието на демографския фактор бе по-добре оценен. Може да се започне с „Европейска програма за демографско развитие“, която да се разпростре над всички страни-членки. Нещо лошо?!

6. ЕС няма програма за опазване и възпроизводство на природната среда, а разчита на въвеждането на преки и косвени стандарти и правила, които обаче не водят до „зелено“ развитие, а до огромни диспропорции. Като правило, тези „правила“ са последващи ефектите, а би трябвало да са превантивни и системни. Необходима е, следователно, Европейска дългосрочна програма за опазване и развитие на природната среда. Ефекти за сегашната Система: например, повече няма да се допуска свърхзастрояване от реститути на всяка (останала все още) полянка в междублоковото пространство в София и циментиране на черноморско крайбрежие от собственици на „сарай“ и „бизнесмени“.

7. ЕС не инвестира достатъчно в науката и културата, няма обща културна стратегия, не координира научните си изследвания, предизвикващи интеграция и системни ефекти. Разчитането на „свободата на културите“ води до появата на бурки, до откровено опростачване както в някои карикатури в „Шарли Ебдо“, до триумф на мутризираната и плеимейткизираната „култура“ (като в България). Ще цитирам отново Гингрич, съгласен съм с него, че „Европа прие голям брой мигранти от чужди култури без никакви методи или системи за асимилирането им, това е покана за бедствие“. Това ли е била мечтата на основателите на ЕС?! От тази гледна точка, една Европейска програма за културно развитие и научна интеграция ще има по-голям ефект, отколкото, с извинение, 1001 посещения на папа Франциск в България.

Като заключение: ЕС не е изправена пред криза на кризите, както твърди Нют Гингрич, за да реши няколко проблема и след това да продължи по горе-долу същия начин. Европа е изправена пред исторически кръстопът – да се развие както единна система или да умре като обещание за по-добро общо бъдеще. Иначе казано: или единна демократична Европа, или един Брюксел с неговите комисари!

Само като система ЕС може да служи като модел за свят с бъдеще.

Аш, Т.Г., Свободният свят: Америка, Европа и изненадващото бъдеще на Запада. Издателство „Обсидаиан“, С., 2005 (2004).

Бейкър, Рандал, Джон Караагач, Защо Америка не е Европа. Издателство „Парадигма“, С., 2010.

Бек, Улрих, Германска Европа. Издателство „Критика и хуманизъм“, С., 2012 (2012).

Верхофшад, Г., Изход от кризата: как Европа може да спаси света. Издателство „Св. Иван Рилски“, С., 2009.

Дарендорф, Р., Размисли върху революцията в Европа. Център за изследване на демокрацията С., 1992 (1990).

Дянков, Симеон и Андерс Аслунд, След стената. Преходът в Източна Европа. Издателство „Colibri“, С., 2015 (2014).

Ленард, М., Защо Европа ще управлява ХХІ век. Издателство „Обсидиан“, С., 2005 (2005).

Луис, Майкъл, Бумеранг: пътешествия из новия Трети свят – Европа. Издателство „Изток-Запад“, С., 2012 (2011).

Менасе, Роберт, Залезът на Европа. Краят на нацията и бъдещето на демокрацията. Издателство „Лега Артис“, С., 2013.

Ортега-И-Гасет, Х., Мисли за Европа. Издателство „Прозорец“, С., 1997.

Пишеворски, А., Демокрацията и пазарът. Политическите и икономическите реформи в Източна Европа и Латинска Америка. Университетско издателство „Стопанство“, С., 1994.

Рифкин, Дж., Европейската мечта: как бъдещето на Европа затъмнява американската мечта. Издателство „Прозорец“, С., 2005 (2004).

Фалачи, Ориана, Силата на разума: Европа се превърна в ислямска колония. Издателство „МаК“, С., 2008 (2004).

Фридман, Джордж, Взривоопасните точки на Европа. Издателство „НСМ Медиа“, С., 2015 (2015).

Хабермас, Юрген, За конституцията на Европа. Издателство „Критика и хуманизъм“, С., 2011 (2011).

СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ПАЗАРА НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ

проф. д-р Искра Белева,
Институт за икономически изследвания, БАН

Резюме:

В контекста на динамичните икономически и технологични промени ще бъдат дефинирани новите предизвикателства, пред които се изправя пазара на труда по отношение на качеството на трудовите ресурси. Засилващите се дисбаланси между търсене и предлагане на работна сила открояват редица несъответствия по отношение на образователните продукти и подготовката на учащите се, както и необходимостта от непрекъснато развитие на професионалните умения и знания. Инвестирането в човешкия капитал и институционалното обезпечаване на гъвкави системи за професионална подготовка и преподготовка на работната сила е задача от първостепенна важност на държавата и съответните институции, на работодателите и на индивидите на съвременния етап от развитието на икономиката и обществото.

Актуализираната стратегия за заетост 2013-2020 г. посочва редица основни предизвикателства пред политиката по заетостта и развитието на човешките ресурси, като част от тях произтичат от особеностите на икономическото развитие (неговата цикличност), други са функция на недостатъчна гъвкавост на пазара на труда (сегментация на пазара на труда и несъответствия в търсенето и предлагането на труд), трети са резултат на пропуски в управлението (скрита икономика и заетост) и т.н.¹

Тези предизвикателства са свързани с функционирането на системата и на пазара на труда в частност, и в значителна степен са проблеми на нейното вътрешно несъвършенство. Същевременно са налице рискове извън системата на пазара на труда, чието деструктивно въздействие нараства и застрашава балансираното му развитие в дългосрочна перспектива (продължаващ демографски срив и задълбочаващи се социално-икономически неравенства, мащабни миграционни процеси, слабата адаптивност на труда към динамичното технологично развитие на производствените и комуникационни процеси. Предизвикателствата на 21 век пред българския пазар на труда са безспорно изпитание за управленската практика. Липсата на обществен консенсус, далновидност и прагматичност при вземането на решения, недостатъчната системност и устойчивост на провежданите реформи наред с ограничени управленски опит в значителна степен задълбочиха съществуващите противоречия в годините. Отчитането на въздействието на тези обективни рискове върху дългосрочното развитие на пазара на труда и използването на гъвкави механизми за противодействие е наложително при по-нататъшното развитие на реформите в пазара на труда.

Демографската криза и миграцията и развитието на пазара на труда в България

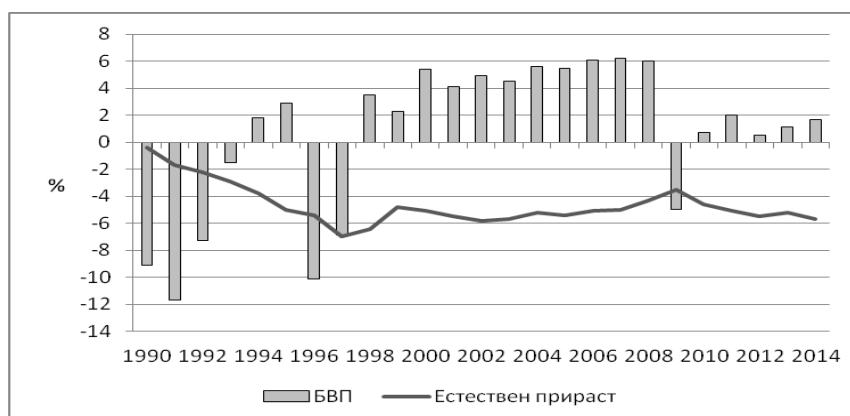
¹ а) съществено намаление на заетостта и увеличаване на безработицата по време на икономическата криза, особено сред неравнопоставените групи на пазара на труда и най-вече младежите; увеличаване на неактивните лица; б) забавено излизане от кризата и много ограничено създаване на нови работни места; в) ниско образователно и квалификационно равнище на търсещите работа и ниска мобилност в условията на сегментиран пазар на труда; несъответствия в предлагането и търсенето на труд по отношение на професионално-квалификационната структура на работната сила; г) необходимост от повишаване качеството на работните места, както и повишаване производителността на труда, което води до увеличаване на доходите и разширяване на вътрешното потребление; д) наличие на нерегламентирана заетост и нарушения на трудовото законодателство; е) съществени регионални различия в равнищата на заетост и безработица.

Формирането на работната сила е процес, осъществяващ се извън пазара на труда и в този смисъл неговите количествени параметри са предопределени от демографските процеси и най-вече от процесите на раждаемост, смъртност, естествен прираст на населението и миграционните движения. В международното пространство страната ни все по-често се цитира като "лидер" по отношение на намаляване на броя на населението (от 8,8 млн. през 1990 г. до 7,5 млн. през 2010 г.), както и като страна с най-рязко влошаване на съотношението между застаряващо население и население в трудоспособна възраст.¹

Статистиката отбелязва тези тенденции още в средата на миналия век, те продължават и досега, като естественият прираст на населението от минус 5,1 промила през 2000 г. намалява до минус 6,2 промила през 2015 г. Коефициентите на раждаемост намаляват (14,5 през 1980г. и 8,1 промила през 2015г.), а тези на смъртността нарастват (11,1 през 1980 г. и 15,3 промила през 2015 г.) устойчиво и все по-отчетливо предопределят свиването на броя на работната сила в бъдеще.

По прогнозни оценки на НСИ населението на страната ще бъде под 6 млн. човека през 2060 г. при три варианта на оценка. Според реалистичният вариант населението ще наброява 5,4 млн. човека, а според най-неблагоприятният – 5,2 млн. човека.² Това означава, че икономическият растеж в бъдеще ще бъде ограничен от страна на един от основните си производствени фактори - труда. Оценката на корелационната връзка между двата показателя за периода 1990-2014 г. е отрицателна (-0,56), а проследяването на динамиката на двата показателя показва, че при устойчив растеж равнището на естествен прираст на населението се стабилизира, докато при колебания и сривове в растежа настъпват по-резки негативни промени в естествения прираст на населението (Фиг. 1)

Фигура 1



Динамика на темповете на естествен прираст на населението и на БВП в България в периода 2000-2014 г.

Източник: НСИ, www.nsi.bg, Демографски показатели

Намаляването на трудоспособното население вследствие на неговото застаряване и на активната емиграция от страната е един от най-сериозните проблеми за пазара на труда, изискващ мобилизация на общественото внимание и управленските усилия към търсене на алтернативни решения за обезпечаване на икономическото развитие с качествен трудов ресурс.

Таблица 1

¹ Световна банка, 2013, Сметчане на икономическото въздействие на застаряването на населението, Възможни варианти за България, стр. xi -xii

² Хипотезите на трите варианта са на основата на конвергенцията, т.е. вариант, съобразен с нормативните изисквания на ЕС за демографско и социално-икономическо развитие на страните-членки, вариант при благоприятна социално-икономическа среда и вариант при неблагоприятна социално-икономическа среда. НСИ, Демографско развитие

Години	Заети	Безработни	Работна сила
2003	2834	449,1	3283,1
2004	2922,2	399,8	3322
2005	2980	334,2	3314,2
2006	3110	305,7	3415,7
2007	3252,6	240,2	3492,8
2008	3360,7	199,7	3560,4
2009	3253,6	238	3491,6
2010	3052,8	348	3400,9
2011	2965,2	376,2	3341,4
2012	2934	410,3	3344,3
2013	2934,9	436,3	3371,2
2014	2981,4	384,5	3365,1
2015	3031,9	305,1	3337,0

Динамика на работната сила в България в периода 2003-2015

Източник: НСИ, www.nsi.bg, Пазар на труда, Наблюдение Заетост и безработица за съответните години

Всяка криза оказва негативно въздействие върху активността на работната сила и тази неизбежност ясно се откроява и след 2008 г., когато към неблагоприятните демографски въздействия се добавиха и тези на глобалната финансова криза. Намаленото търсене на работна сила, вследствие на закритите работни места и ограничените възможности за подкрепа на безработните ускори отлива на работната сила от пазара на труда. За част от работната сила този процес е необратим, например за хората в предпенсионна възраст, доколкото тяхната трудова реинтеграция е проблемна, докато за друга част, напр. младежите, отливът от пазара на труда е с дълготрайни негативни демотивиращи ефект, пренасочване към сивата икономика или към емиграция.

Миграционните движения вкл. емиграция от и имиграцията в страната оказват съществено влияние върху броя и структурата на населението. За работната сила и пазара на труда на България по-съществено влияние имат емиграционните вълни, започнали в последното десетилетие на миналия век и продължаващи и днес. Ефектите от емиграцията се проявяват в намаляване на броя на населението и в неговото застаряване, тъй като емиграцията на млади хора ограничава възпроизводството на трудовия ресурс.

Според данните на НСИ от преброяването на населението и жилищния фонд 2011 г., отрицателният естествен прираст между двете последни преброявания е в размер на 389 хил. души, а отрицателното салдо от международната миграция е в размер на 175 хил. души (306 хил. емигранти и 131 хил. имигранти). По оценка на експерти емиграцията има съществен дял в спада на населението с 1,8 млн. души в периода 1989-2014 г. и този дял се оценява на около една трета от общото намаление.¹

Емиграцията трайно изтощава трудовите ресурси на страната. В периода 2002-2014 г. населението във възрастовата група от 15 до 64 години е намаляло с 602 хил. човека, като особено драстично е намалението при младите възрастови групи: с 216 хил. човека при 15-19 г.; със 154 хил. човека при 20-24 г. и със 101 хил. човека при 25-29 годишните.²

Емиграционните потоци от страната като структура се променят динамично в различни периоди от промените у нас, но като цяло те включват, освен младежите, които отиват да

¹ Цветарски, С. 2015, Прогнозите за изчезване на България са нереалистични, интервю, (в-к Труд, 09.09.2015)

² НСИ, www.nsi.bg, Демографска статистика,

учат в други страни, още трудови емигранти с различна продължителност на пребиваване извън страната. Първоначално в емиграционните потоци (до 2000 г.) преобладаваше висококвалифицираната работна сила, което след време се прояви в недостиг на работна сила от определени специалности и професии в България (напр. инженери). В по-късни етапи емигрантските вълни включват все повече и средно квалифицирана работна сила, което още повече засилва небалансираността на пазара на труда и откроява професионални дисбаланси в нарастващ брой сегменти на пазара на труда.

Механиченият прираст на население чрез привличане на имигранти в страната поставя редица въпрос, обект на дискусия в обществото. Засага провежданата политика като програмни намерения и практически резултати остава фрагментарна и непоследователна. За завръщането на българите, работещи в чужбина е необходима цялостна система от действия, която да работи за популяризиране, пропагандиране, убеждаване в позитивните страни от трудова дейност в страната. Друг резерв е целенасочената политика за привличане на част от българската диаспора от съседни на нашата страни, които биха искали да получат българско гражданство и да станат постоянни жители на България. В тази насока обаче политиката следва да обърне внимание на факта, че интересът към българско гражданство засега е провокиран повече от възможността за работа или обучение в други европейски страни, а българското гражданство е своего рода „виза“ към европейското пространство.

Наред с тези емиграционни проблеми в последната година сме свидетели на мащабна бежанска вълна от Изток на Запад, която насочва значителна по размери нова работна сила към Европа. Тази бежанска вълна (независимо, че крайната цел на тези хора е западната част на Европа) не могат да не окажат натиск върху националните пазари на труда. За адаптирането на оставащите в страната емигранти вкл. и устояване на работа, е необходима цялостна интеграционна политика, обект на която следва да бъдат не само родителите, но и децата на емигрантите. На този етап българската политика по отношение на миграционните движения включва дейности за привличане обратно на български емигранти, както и действия за интегриране на имигрантите в страната при режим на контролиране на размера им. Ефектите от тези политики засега не могат да се оценят, но е необходим механизъм за наблюдение и текущо отчитане на резултатите. За по-точното идентифициране на проблемите и необходимите действия НСИ е развил проект „Допълнителен модул за положението на мигрантите и техните преки потомци на пазара на труда към Наблюдението на работната сила през 2014 година“, но резултатите му все още не са представени, което също е показателно за твърде бавните управленски реакции към важни процеси.

Какви възможни ходове имат управляващите в такива условия? Кои са позитивните решения за задържане на темповете на намаляване на населението и за обръщане на тенденцията в положителна посока? Хипотетично решението на тази задача изисква задържане спада на естествения прираст на населението чрез намаляване на ранната смъртност, повишаване на раждаемостта, намаляване на емиграцията от страната и поощряване на имиграцията. Провежданите политики досега за насърчаване на раждаемостта, намаляване на смъртността, подобряване на средата за раждане и отглеждане на деца, за по-добри условия за отглеждане на деца в семействата, за по-добро съвместяване на работа и семейство от родителите имат частични ефекти върху спада в демографските процеси, без да допринасят за устойчивото намаляване на съществуващите рискове. Провежданата политика за насърчаване на връщането на българските емигранти в страната и за привличане на население от българската диаспора в чужбина също не са особено успешни. Защо? За да се отговори на този въпрос е необходимо да се подчертаят два факта - първо, въздействията върху демографските процеси изискват време, и второ, провежданата политика следва да бъде добре насочена към ключови процеси и да бъде устойчива във времето. Досегашният неуспех отразява неумението на политиките да осигурят стабилна среда и устойчива политическа позиция в областта на демографското развитие. Затова и провежданата политика е

често пъти противоречива и променяща се, което създава несигурност и неустойчивост в поведението на обществената и семейната среда.

В този смисъл изводите се синтезират към две необходими условия за успешност на всяка демографска политика: първо, среда на устойчивост, перспективност и стабилност и второ, комплексност в подхода, включващ защита на раждаемостта чрез политики за грижа за децата и семействата; намаляване на ранната смъртност чрез политика за превенция на здравето; повишаване на ефективността на политиката към имигрантите чрез намаляване на бюрократичните прегради за тяхното интегриране в обществото.

Нарастване на неравенствата в обществото и пазара на труда

Неравенствата в обществото могат да имат различни критерии, тук се спираме на доходното неравенство и на неравенството по отношение на достъпът до немонетарните услуги и блага (здравеопазване и образование), доколкото те имат много пряко отношение към развитието на човешкия капитал, работната сила и функционирането на пазара на труда.

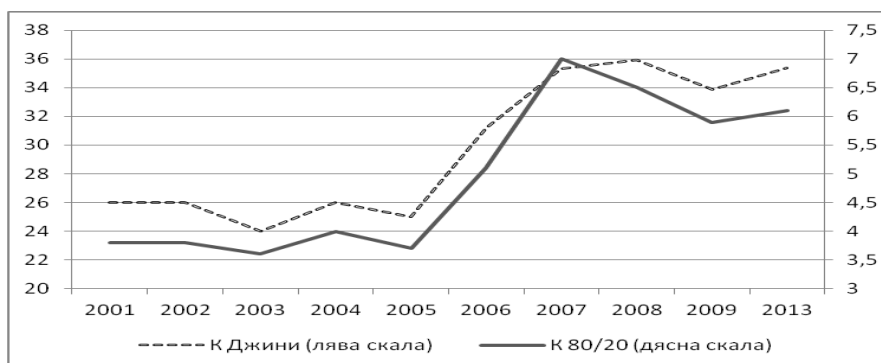
Засиленото доходно неравенство и неравният достъп до материални блага и услуги е процес с двустранно отношение към пазара на труда - от една страна, икономическата неактивност и безработицата са сред основните причини за наличието и възпроизводството на бедността, т.е. неучастието в пазара на труда предполага доходното неравенство и бедността. От друга страна, хората с ограничен достъп до доходи и материални блага имат проблеми с трудовата интеграция, а социалната им маргинализация допълнително усложнява възможността за включване в пазара на труда. Неравенството на населението спрямо доходите и нематериалните услуги е глобален процес, който в България се развива неравномерно, но като цяло през последните двадесет и пет години е налице нарастване на неравенството вследствие на мащабното преразпределение на ресурсите в обществото.

Използването на различни измерители за доходно неравенство и за неравен достъп до нематериални услуги осветлява въпроса от различни страни. Най-широко разпространеният индикатор, коефициентът на Джини, (измерващ разликата в доходите между богатите и бедните) показва нарастване в годините от 0,21 (1989 г.) на 2,95 (1995 г.) и вариране между 0,33 и 0,35 (2008- 2011г). През 2015 г. равнището на този коефициент е 37, при 31 при ЕС-28. С равнище от 35,1 през 2011г. България остава далеч над средните нива за ЕС (30,7) и Норвегия (22,9), страната с най-нисък коефициент.

Според коефициент S80/S20, показващ отношението между доходите на богатите и бедните, доходите на най-богатите 20% от населението в България са 6,5 пъти по-високи спрямо тези на най-бедните 20% и това отношение е с около 1/3 по-високо спрямо средните нива за ЕС. По-високо доходно неравенство в Европа през 2011 г. има в Испания и Латвия, а най-ниско - в Норвегия.¹ През 2015 г. в ЕС-28 S80/20 (5.2), докато в България – 7.1

¹ Христов, С. Неравенството в България, динамика, сравнителен анализ и причини, ИПИ, 2013, с.38

Фигура 2



Динамика на коефициентите на Джини и S80/S20

Източник: НСИ.

Според европейската методология за социални изследвания на Евростат (EU-SILC) през 2006г. неравенството в България се задържа над средните нива за страните от ЕС, като разликата се запазва по време на рецесията през 2009г. и започва да нараства отново през 2011г.. През 2015 г. средното европейско равнище на коефициента на Джини е 31,0, а коефициента 80/20 има стойност 5,2, а тези на България са съответно 37 и 7,1.¹ Очевидно е, че така конфигурираното подоходно разпределение в страната не е в унисон с основни механизми на пазарната икономика, които следва да стимулират трудовата активност и конкурентоспособността. Демотивиращите ефекти на действащите механизми за нарастваща концентрация на доходи във все по-малка част от населението чрез а) ниски равнища на основни доходи (заплащане на труда, нива на минимални плащания, пенсии и др. парични плащания); б) непропорционални оценки на труда (напр. държавни служители, учители, лекари, учени, заети в социалните услуги и т.н.) и преференциални оценки на специфични категории труд демотивират трудовото участие в страната и поддържат висока трудовата емиграция.

Нарастващото социално разслоение прави неравни децата от най-ранна възраст и се отразява на тяхната мотивация и поведение и в бъдещото им включване в работната сила. Например, изследванията показват, че разликата в учебните резултати между учениците от високите и ниските доходни групи се задълбочава и днес тя е около 30-30% по-висока, отколкото преди 25 години. Това означава, че семейната доходна диференциация се възпроизвежда в бъдеща подоходна такава и предполага не само ограничен достъп до образование на децата, но и ниско качество на образованието. По-нататък тези неравенства се възпроизвеждат в затруднен достъп до пазара на труда и трудности за старт на трудовата кариера.

Немонетарните измерения на бедността отразяват трудности в достъпа до образователни и здравни услуги и често пъти – лишаване от такива.² Наред с това има и други измерения като достъп до информация, до институционални услуги, до обществени блага - вода, електричество, канализация, чиста природа и др. всички те отразени в индекса на човешкото развитие на ООН.

Направени изследвания показват, че различията между бедни и небедни домакинства по отношение на участието на децата в образование са съществени. Обратнопропорционалната връзка на благосъстоянието на семейството с образователното равнище на главата на

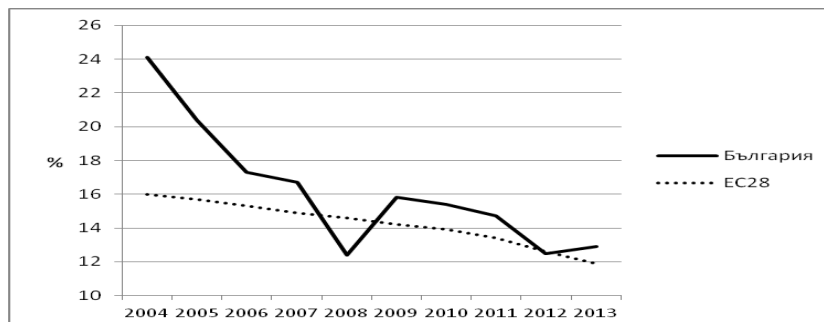
¹ Employment and social development in Europe, 2015

² Вж. България, предизвикателствата на бедността, НСИ, 2003, гл.6

семейството е ясно изразена - при бедните семейства повече от 70% са с начално и основно образование, а при небедните 38%.¹

Отпадането на децата от училище е проблем, който Стратегия 2020 идентифицира като основен за преодоляване на този вид неравенство и очертава редица политики в тази област. Положителна тенденция е намаляващият дял на отпадащи у нас през 2004-2013 г. (от 24 до 13%). Целевата стойност, която България иска да постигне в 2020 г. е 11 %. В сравнение със средното равнище в ЕС28 равнището на отпадащите у нас обаче все още е високо (фиг3.)

Фигура 3



Относителен дял на отпадащите от училище 2004-2013 г.

Източник: Евростат, Early school leavers data.

По данни на НСИ броят на напускащите училище намалява от 28 хил. деца през учебната година 1999-2000 г. до 17 500 през 2013-2014 г. Специфична особеност за страната ни е по-честото отпадане на момичета. Едно възможно обяснение е ранното отпадане на ромските момичета във връзка с ранно омъжване и раждане. Изследванията показват, че в рамките на три опции на причините за отпадане от училище (нежелание да продължат да учат; семейните причини и заминаването в чужбина) на първо място се поставят семейните причини². През годините значението на заминаването в чужбина нараства и вече заема първо място. Това означава, че сезонната трудова миграция се трансформира в устойчива и повече семейства решават да се установят трайно в чужбина заедно с децата си. Така наред с "източването" на налична работна сила за пазара на труда се "източва" и бъдещата работна сила. Делът на децата, напускащи поради нежелание да учат е минимален - до 200 деца годишно и това е положителен факт. Обект на специална политика обаче следва да бъдат децата, които напускат училище поради семейни причини - това са около 8 хил. деца годишно.

Достъпът до здравни услуги е друг съществен източник на неравенство с отражение върху пазара на труда и най-вече върху качеството на работната сила. Налице е съществена разлика между бедните и небедни семейства по отношение на достъп до здравни услуги и лечение. Провежданите реформи в здравната система досега съдействат за намаляване на този достъп до здравни услуги за част от населението поради закриване на лечебни заведения, премахване на училищните лекари и зъболекари. Също така е налице процес на ограничаване на достъпа на част от населението от здравни услуги и медикаменти поради невъзможност да ги заплатят или да доплатят за тях. Редица изследвания идентифицират тези и други последствия от провежданите реформи³. Тук става въпрос за това, че при бедните

¹ Белева, И. Немонетарни аспекти на бедността в България, предизвикателствата на бедността, НСИ, 2003 гл. 6, стр. 113-123

² Нончев, А. Пиер Мондон, Донкова, М и др. 2006, Причини за отпадане на децата от училище, Анализ на резултати от социологическо изследване, 2006.

³ Салчев, П. 2013, Политики в здравеопазването - икономически анализ и оценки в Икономическото развитие и политики в България - оценки и очаквания, ГорексПрес; И. Белева, пак там, 2003)

семейства равнището на здравна осигуреност е четири пъти по-ниска, бедните в много по-висока степен от небедните не ходят на профилактични прегледи, разходите за здравеопазване са два и половина пъти по-малко от тези на небедните.¹ Всичко това води до съществено влошаване на качеството на трудовия ресурс - настоящ и бъдещ, доколкото става въпрос за здравето на децата. Към тези проблеми на сектора "здравеопазване" следва да се добави и влошената социално-икономическа среда, заредена с много повече стрес, несигурност, напрежение, замърсяване на околната среда и т.н., които допълнително се отразяват върху здравния статус на работната сила.

България е страната с най-висок дял на хората в риск от бедност или социално изключване (47.1%). Този дял е два пъти по-висок от средните нива за ЕС (24,1%) и почти 3,5 пъти по-висок от Ирландия (13,7%), страната с най-нисък дял на хора в риск от бедност или социално изключване.² През 2014 г. делът на хората в риск от бедност в България (40.1%) е почти двойно по-висок от този в ЕС 28 (24,1%).³ Процесите на нарастващи материални и нематериални лишения намират израз и във факта, че повече от половината от населението в страната живее под прага на бедността (при линия на бедност 60% от медианата), което създава проблем и за трудовата му реализация.

Всичко това показва необходимостта от ревизиране на провежданата социална политика и политиката на доходите от гледна точка на нейните цели и инструменти. По отношение на социалната политика акцентът следва да бъде стимулиране на икономическа активност и заетост и мотивиране на активно социално поведение. Сега действащите механизми възпитават към паразитизъм и пасивност, както и очакване някои друг (обществото, Брюксел) да реши личните и семейните проблеми на част от хората.

Възможностите на образователната система да осигури синхрон между промените на качеството на работната сила и динамичното технологично развитие

Технологичните промени динамично изменят условията за производство и като следствие - изискванията към знанията и уменията на работната сила. Доколкото в съвременния век научните открития се внедряват в реалното производство непрекъснато, то промените в производствените технологии и параметрите на производствените процеси са много интензивни, което променя и подхода в процеса на обучение и квалифициране на работната сила. Тази динамика на научно-техническото и технологично обновяване на производствената база и комуникационните връзки прави старите модели на обучение неприложими и изисква в процеса на трудовия живот многократно обновяване на първично придобитите знания и умения. В този смисъл обновяването на структурата и съдържанието на обучението и създаването и развитието на форми за непрекъснато обучение по време на трудовия живот са наложителни.

Нарастващото несъответствие между качеството на работната сила и потребностите на бизнеса у нас показват, че работната сила получава образование и професионална подготовка неадекватни на практиката. Явлението е неотменна характеристика на пазарната икономика, проблемите възникват, когато пазарът не успява своевременно да балансира търсенето и предлагането и процесът придобие хроничен характер. Това се случва в нашата страна, където качествените несъответствия между търсене и предлагане на труд се задълбочават в годините, което показва, че автоматичните механизми за балансиране на търсене и предлагане не работят. Все по-ясно се откроява разбирането, че следва да се направят такива реформи в средното и висшето образование, които да подготвят търсената на пазара работна сила, както и да се развият форми за учене през целия трудов живот. Липсата на ясна виждане как това да стане обаче проличава от дългия процес на подготвяне на нов закон за предучилищното и училищно образование и противоречивата обществена диску-

¹ НСИ, 2003 г. пак там

² Human Development Report, 2011.

³ Employment and social development in Europe, 2015

сия, която той поражда. Засега няма достатъчно доказателства за това, че са намерени ефективни и работещи решения как тази реформа да продължи.

Когато се анализира проблемът за подготовката на бъдещата работна сила т.е. нейното образование и квалификация, обикновено се използват общоприети индикатори за количество (показатели за разходи за образование, отпадащи от системата, нетен коефициент на записване) и качество на обучението (показатели за чуждоезиково обучение и компютърна грамотност, оценка на качеството на обучение чрез тестови системи - PISA; PIRLS (Изследване на международното развитие в грамотността на четенето) и TIMSS (Изследване на международните тенденции в математиката и природните науки), които се изготвят от IEA (Международна организация за оценка на постиженията в образованието); TALIS, Международно изследване на преподаването и ученето, резултати от държавни зрелостни изпити). Тези системи за анализ и оценка на образователния процес, прилагани в европейските страни, унифицират резултатите от обучението и правят процеса единен в съюза, т.е. подготвяната работна сила има общопризнати критерии за оценка. Това, което не се анализира и дискутира достатъчно е каква работна сила е нужна на българската икономика, какви теоретични знания и практически умения следва да има тя, получава ли такива познания и умения в процеса на обучение. Налице са множество анализи и оценки, които показват постиженията и недостатъците на системата в сравнение с другите страни, но не казват към какво се стреми системата и какво постига с провежданите досега реформи.

В синтезиран вид анализите се фокусират на нарастващите разходи за финансиране на училищното образование, без да се отчита съществена промяна. Същевременно, в сравнение със средноевропейското равнище делът на тези разходи в БВП у нас остава нисък; относително високи показатели на записване в различните нива на обучение, но и проблеми при отпадането на ученици (въпреки намаляването на показателя в годините); проблеми с качеството на обучението в резултат на структурата на учебното съдържание (осигуряване на теоретични познания и по-малко практически

умения); изостанали методи на преподаване, застаряване на учителския състав¹ Познаването на всички тези проблеми засега обаче не се трансформира в подходящи политики за тяхното решаване и това сериозно забавя реформирането на тази изключително важна система, обезпечаваща качеството на човешкия ресурс.

Използвана литература

1. Актуализирана стратегия по заетостта на Република България, 2013-2020 г., МТСП, София, 2013 г.
2. Европа 2020: Национална програма за реформи, 2016, Актуализация 2016, Министерство на финанси, Април 2016 г.
3. Адриан Николов, 2013 г. *Училищното образование в България, състояние и тенденции, ИПИ*, http://ime.bg/var/images/secondary_education_Adrian.pdf
4. Белева, И. 2003, Немонетарни аспекти на бедността в България, предизвикателствата на бедността, НСИ, гл.6, стр.113-123
5. И.Зарева, 2015, *Политики за развитие на човешкия капитал в Икономическо развитие и политики в България, оценки и очаквания, Годишен доклад 2015, ИИИ при БАН, ГорексПрес,*
6. Нончев, А. Пиер Мондон, Донкова, М и др. 2006, *Причини за отпадане на децата от училище, Анализ на резултати от социологическо изследване,*

¹ Адриан Николов, 2013 г. *Училищното образование в България, състояние и тенденции, ИПИ*, http://ime.bg/var/images/secondary_education_Adrian.pdf; И.Зарева, 2015, *Политики за развитие на човешкия капитал в Икономическо развитие и политики в България, оценки и очаквания, Годишен доклад 2015, ИИИ при БАН, ГорексПрес*

7. *Салчев, П. 2013, Политики в здравеопазването - икономически анализ и оценки в Икономическото развитие и политики в България - оценки и очаквания, Горекс-Прес,*
8. Световна банка, 2013, Сметчане на икономическото въздействие на застаряването на населението, Възможни варианти за България, стр. xi -xii
9. Стоян Христов, 2013, Неравенството в България, динамика, сравнителен анализ и причини, ИПИ,
10. Цветарски, С. 2015, Прогнозите за изчезване на България са нереалистични, интервю,(в-к Труд, 09.09.2015)
11. *Human Development report, 2014, <http://hdr.undp.org/en/content/table-2-human-development-index-trends-1980-2013>*
12. *Human Development Report,2011, <http://hdr.undp.org/en>*
13. Employment and social development in Europe,2015
14. Eurostat, Lifelong learning data, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do>
15. Eurostat, Early school leavers data, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do>

ПРОДЪЛЖИТЕЛНАТА БЕЗРАБОТИЦА В БЪЛГАРИЯ – СТРУКТУРНИ И ИНСТИТУЦИОНАЛНИ АСПЕКТИ

Проф. д-р Победа Луканова, ИИИ на БАН

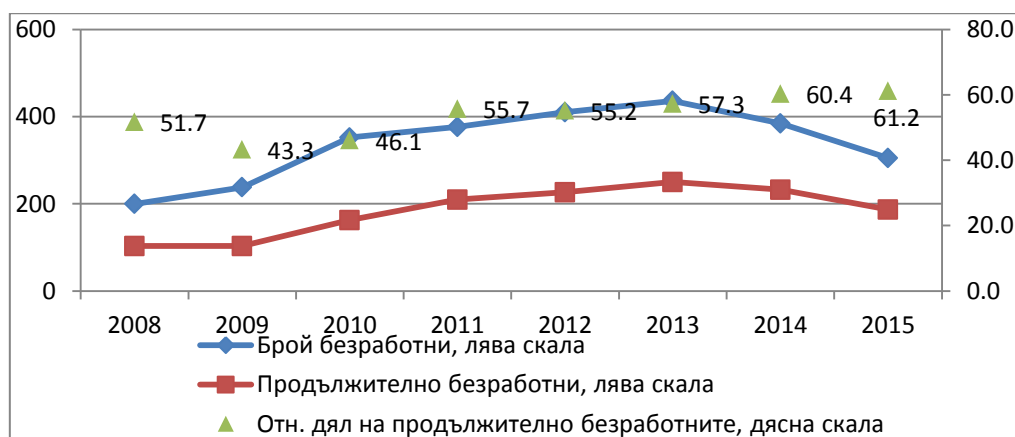
В изказването са представени основни характеристики на продължително безработните и политиките за тяхното активиране и преход към заетост в периода 2008 – 2015 . Вниманието е насочено към потенциала за предстоящи реформи на тези политики и актуални подходи и насоки на прилагането им.

Keywords: J640, J68.

1. Кой са продължително безработните?

Продължително безработните (ПБ-те) са с престой от 12 и повече месеци без работа. Те запазват най-високи относителни дялове спрямо групите с друга (по-ниска) продължителност на безработицата след 1989 г. , т.е. от началото на прилагане на съвременна статистика за пазара на труда в България. Този дял е различен в зависимост от състоянието на икономиката, отрасловите структури и експортния ѝ потенциал, инвестиционната активност и други икономически фактори стимулиращи структурна и продължителна безработица. Досегашните изследвания доказват, че общото кризисно състояние на икономиката води до увеличение на броя на ПБ-те и неблагоприятни промени в техните структури. Тази зависимост е добре очертана и в периода на криза след 2008 г. (фигура 1 и 2). След 2014 г. българският пазар на труда започва да излиза от нея, което води и до намаляване на броя на тази група безработни, но при запазване на висок относителен дял за 2015 г.: 61.2% (Национален статистически институт (НСИ), Наблюдение на работната сила (НРС)) и 44.4% (2015, Агенция по заетостта (АЗ))¹.

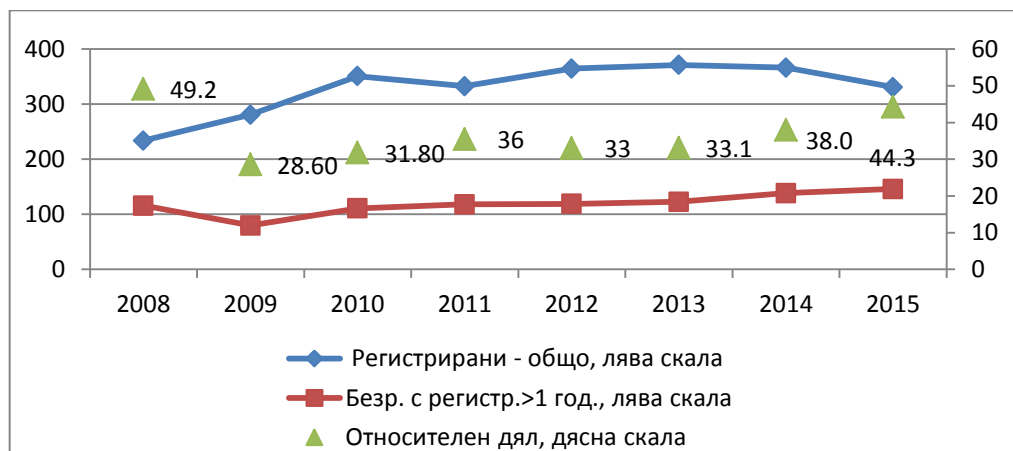
Фигура 1: Безработни според продължителност на загубата на работа (в хил.)



Източник: НСИ, НРС.

¹ Броят на регистрираните ПБ в бюрата по труда (БТ) и техният относителен дял са по-ниски в сравнение с този според анкетите на НСИ. Различията могат да се дължат на причини като заетост в сивия сектор; временна заетост за сравнително кратки периоди, които не позволяват на лицата да считат, че са променили статута си на безработен; възможности за търсене на работа чрез други начини различни от медиацията предлагана в бюрата по труда (чрез близки и познати, напр.); неудовлетвореност от тази медиация, и въобще – от качеството на услугите на трудовата администрация.

Фигура 2. Безработни според продължителност на загубата на работа (в хил.)



Източник: Агенция по заетостта (АЗ).

През 2016 г. се прояви благоприятното влияние на възстановяването на икономиката, което доведе до понижаване общо на безработицата, включително и на тази за период повече от 12 месеца. Според данни на НСИ през второ тримесечие на 2016 г. въпреки слабото забавяне на ръста на реалния брутен вътрешен заетостта нараства с 1.5%, а безработицата намалява с 8.6% на годишна основа. Относителният дял на ПБ-те спрямо работната сила през второ тримесечие на 2016 е 60.6% (НРС, НСИ). Той е по-нисък спрямо същото тримесечие на 2015 г. (63.1%) , но по-висок спрямо четвърто тримесечие на 2015 г. и първото на 2016 г. Положителните резултати за сега не могат да се приемат за устойчиви и ще продължат да зависят от стабилността на икономическото възстановяване.

Високите дялове на ПБ-те в България следва да се свържат с ниска инвестиционната активност (не само в периода на криза), което закономерно води до слаби промени в равнището и качеството на капиталовъоръжеността на труда и неговата ефикасност. Дори да започне мащабно технологично обновление на производствата, то ще бъдат необходими десетилетия за да може капиталът да измести значението на трудовия фактор, както е в съвременни развити икономики¹. По конюнктурни и други причини България не може нито да избере, нито да реализира подходящата за нея комбинация между заетост, капитал и обща факторна производителност. В средносрочна перспектива следва да се очаква да про-

¹ „Необходим е продължителен период за икономическо "узряване" докато се почувстват резултатите от модерния тип на икономическо развитие. В икономическата литература е добре известен т.нар. "парадокс на Солоу". В съвременните условия България едва ли ще трябва да чака още 30-40 години докато в нашата икономическа статистика се почувстват резултатите от модерните технически новости.

При изработването на оперативната стратегия за догонващо икономическо развитие на България е много важно какво меню на факторите на растежа ще се избере между заетост, капитал и обща факторна производителност. Единият краен вариант може да бъде пълна заетост до свеждане на безработицата до символичен минимум, включително ангажиране на хората с най-ниска квалификация. Това ще осигури съществен дял на труда, умерен дял на капитала (при съответно умерено повишение на производителността на труда) и умерен дял на общата факторна производителност. Другата крайност може да бъде максимално възможно повишение на общата факторна производителност и на производителността на труда (чрез капиталовъоръжеността) при умерено повишение на заетостта със запазване на съществена безработица. Най-рационалното с оглед на конкретната икономическа, социална и политическа среда навярно е някъде между двете крайности“.

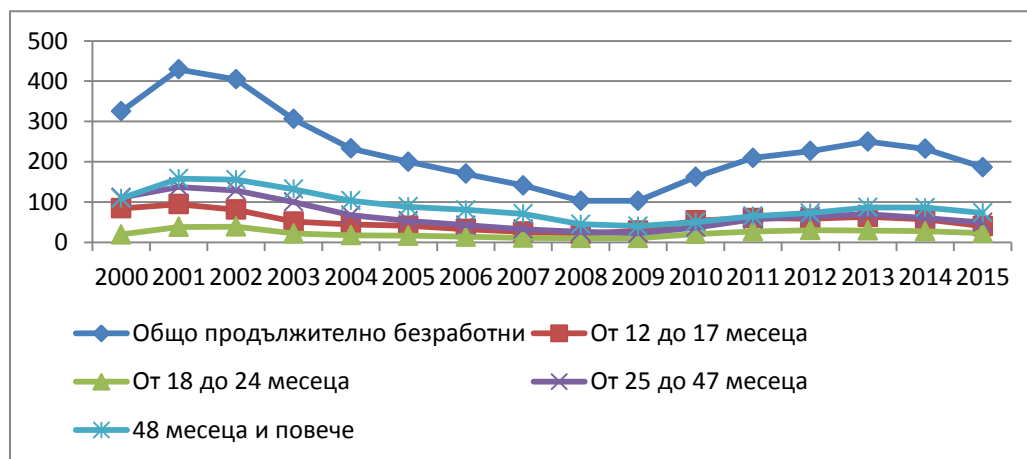
Икономиката на България и Европейския съюз: Стратегия за догонващо развитие до 2010 г. Ноем. 2003.

дължи екстензивно да нараства заетостта за сметка и на ПБ-те, но с корекцията на неблагоприятните демографски процеси.

В общия случай ПБ-те са лица във високи възрастови групи. Те са главно с функционална и обща неграмотност; ниско равнище на образование и квалификация и ниска възможност за наемане; висока уязвимост от бедност и оставането в продължителна бедност. Например, през м. август 2016 г. в състава на регистрираните продължително безработни (42% от общо регистрираните): 55% са жени; 70% са без специалност и професия; 43% с начално и по-ниско образование; 62 % над 45 години (вкл. 36% над 55 години); 70% са с регистрация повече от 2 години.

Кризата след 2008 г. добави нови характеристики в структурите на ПБ-те като увеличен дял на тези за 24 и повече месеца без работа (фигура 3) . В периода на сегашната криза броят на безработните за 48 месеца (и повече) е близък до този на лицата за 12 – 17 месеца на пазара на труда, както и на тези от 25 до 47 месеца. За разлика от предишни години в периода 2008 – 2015 се запазва устойчива тенденция на сближаване на броя/дяловете на ПБ-те за посочените периоди от време.

Фигура 3. Брой безработни според периоди на загуба на работа (в хил.)



Източник: Евростат.

България не се различава съществено от общите тенденции на развитие на продължителната безработица и нейните структури в страните на ЕС- 28. За периода 2007 – 2014 г. броят на продължително безработни в ЕС- 28 се удвоява до 12.4 млн. или до 5% от активното население. Най-уязвимите групи включват младежите и възрастните, нискоквалифицираните, емигрантите (ново-постъпващи или вече приети с този статут)¹.

Може да се обобщи, че съставът на ПБ-те изисква специализирани посреднически услуги и продължителна мотивация за търсена на работа, подобряване на възможностите за наемане главно чрез изучаване на ключови компетентности, превантивни мероприятия спрямо възможността за продължителна загуба на работа и в полза на устойчива позиция на пазара на труда, специализирани мерки за възрастните на пазара на труда и прехода им към пенсиониране.

2. Политики срещу продължителната безработица

През 2016 г. в рамките на публичните активни политики на пазара на труда (АППТ) се предлага само една програма за обучение и заетост на ПБ-те. Тя включва информиране, специализирани посреднически услуги (изготвяне на индивидуален план за действие) и мотивиране за активно поведение на пазара на труда. Тези безработните са посочени като предпочитанна група в други три програми (заедно с младежи и възрастни) .

¹ Employment and Social Developments in Europe 2015, 21.01.2016.

В периода 2002 – 2014 г. се провеждаше програмата „От социални помощи към заетост“, целевата група на която бяха бедните безработни. След прекратяването ѝ през 2014 г. се разкриха центрове за заетост и социално подпомагане към бюрата по труда. В тях работят съвместни екипи на Агенцията по заетостта и Агенцията за социално подпомагане, които предоставят комплексни услуги на уязвими групи от населението. Отчитаните първи резултати през 2015 показват, че тези услуги са търсени, но те не са в състояние да заместят дейностите по прекратената програма ОСПОЗ.

В мерките за заетост присъстват само две групи, които са насочени общо към ПБ-те и една към младежите с такъв статут. В почти всички останали мерки ПБ-те са посочени като приоритетна група.

Във финансираните проектни схеми по ОП РЧР (2007 -2014 г.) ПБ-те също са също една от приоритетните групи, без да е предвидена конкретна за тях схема. Някои от мероприятията за запазване и стабилизиране на заетостта, както и за квалификация и усвояване на нови умения може да имат превантивно значение спрямо изпадане в продължителна безработица.

Неглижирането на проблемите на ПБ-те може да бъде добре илюстрирано с промените на достъпа им до АППТ (таблица 1). Той е нисък в годините на криза, когато именно тази група има най-сериозна нужда от подкрепа на пазара на труда. Неоправдано е и намаляването на дела на ПБ-те в АППТ през 2015 г., когато се предполага, че се активизира търсенето на пазара на труда. Ограничено внимание на публичните политики към ПБ-те и въобще – към уязвимите групи на пазара на труда в периода на излизане от криза е твърде критична ситуация за България и нейното застаряващо население.

Таблица 1. Достъп на ПБ-те до АППТ*

Година	Брой регистрирани	Брой включени в програми и мерки	Отношение на включените спрямо общо регистрирани	Включени лица от уязвими групи в инициативите на АППТ (възможно е едно лице да попада в повече от една група)			
				Прод. Безработни %	Младежи до 29г.* %	Лица над 50г. %	Лица с увреждания %
2015	330 816	65 502	19.8	12.1	21.7	20.6	1.7
2014	366470	122 080	33.3	22.7	24.1	24.5	0.7
2013	371 380	172 389	46.4	18.3	25.2	22.3	2.2
2012	364 537	179 460	49.2	13.7	24.8	27.1	1.5
2011	332 601	141 740	42.6	15.2	21	26.8	2.7

* Представеният достъп е до АППТ финансирани от Държавният бюджет (ДБ), Европейският социален фонд (ЕСФ) или други донорски фондове.

Източник: АЗ.

Основните насоки на работа в сегашния програмен период срещу продължителната безработица са посочени в препоръката на Съвета на ЕС от 14.07.2015 г. относно Националната програма за реформи на Р България. Те включват общото изискване да се изготви интегриран подход за групите, намиращи се в маргинално положение на пазара на труда, по-специално възрастните работници и младите хора, които не участват в никаква форма

на заетост, образование или обучение. Друго важно изискване е след консултации със социалните партньори и в съответствие с националните практики да създаде прозрачен механизъм за определяне на минималната работна заплата и на минималните осигурителни вноски с оглед на тяхното въздействие върху бедността сред работещите, разкриването на работни места и конкурентоспособността.“

Към горните изисквания трябва да се добавят и тези в Препоръка на Съвета на Европа за интегриране на дългосрочно безработните лица на пазара на труда (Recommendation on long-term unemployment, 21.01.2016. Достъпът им до пазара на труда следва да се улесни чрез традиционните средства като активни мерки, услуги за заетост и социална подкрепа. Главните насоки включват стимули за поддържане на регистрацията; индивидуална оценка на потребностите и потенциала на безработния през последните 18 месеца без работа; предлагане на споразумение на безработните регистрирани през последните 18 месеца. Интеграционното споразумение следва да включи детайлен план за връщане към заетост, който осигурява менторство; помощ при търсене на работа; по-нататъшно образование и квалификация; подкрепа за ползване на жилище, транспорт, рехабилитация; помощ при отглеждането на деца, социални услуги. Тези насоки са посочени в Националния план по заетостта за 2016 г., без обаче да са предвидени промени в законодателството, които да позволят тяхното реализиране, нито конкретни политики за тази година.

Подходите за реализиране на реформи в работата с ПБ в определена степен се съдържат в цитираните горе документи.

Прилагането на **интегриран подход** към проблемите на ПБ-те е неотменима необходимост. Използването на този подход при провеждане на Младежката гаранция за заетост показва, че съществуват трудности при изграждане на институционална схема за реализирането му, както и при комуникациите между участващите институции. Предварително е необходимо добре да се обмисли натрупания опит в посока на: подходяща административна структура за работа с продължително безработните и нейните звена; подходяща организация за събиране и първоначална обработка на информацията във вид удобен за обобщаване, анализ и отчетност по отношение на конкретни политики. Необходимо е и предвиждане на процедура за годишно планиране и периодичен мониторинг на инициативите срещу продължителната безработица, както и за техни междинни и крайни оценки.

Друг не по-малко важен въпрос е участието на социалните партньори при реализиране на инициативи срещу дългосрочната безработица. **Партньорският подход** предполага не само тяхното представителство на национално равнище в съответни комитети и други институционални структури, а действителна ангажираност при наемане на безработните. Наблюдава се активизиране на реалния сектор при предлагане на работни места през 2014 и 2015 г., но продължава слабата ангажираност на работодателите към подобряване на професионалните им качества и перспективи в заетостта. Също слаба е и ангажираността на синдикатите в защита правата на тези лица на пазара на труда. Отделя им се определено внимание при наблюденията на бедността и мащабите на работещите бедни, но продължителната безработица досега не е поставяна като отделен синдикален проблем.

Превенцията срещу изпадане в продължителна безработица е друг необходим подход, който в съществена степен може да подобри ефективността на прилаганите политики. Успешната превенция предполага **съчетаване на интегрирания подход с този на жизнения цикъл** при работата с тази група. Целта е уточняване на това кои са най-подходящите защити на всеки етап от трудовата реализация на поколенията и тяхното прилагане като интегрирана съвкупност. Формулирането на отговорите изисква добро познаване на рисковете и специфичните потребности на различните възрастови групи за заемане на устойчива позиция в заетостта.

Друга насока за търсене на по-резултатни въздействия спрямо ПБ-те е чрез пълноценно прилагане на **подхода на политическия цикъл**. Той е добре познат в националната практика, но някои от неговите етапи не се реализират пълноценно. Това са етапите на монито-

ринг на процесите, на предварителна и крайна оценка на прилаганите политики. Мониторингът се предполага, че е проблем на усъвършенстване на административните структури и показатели за планиране и отчетност, който започва да намира решенията си в новите планове за политиките на пазара на труда. За съжаление (предполага се и по финансови причини) такива специализирани изследвания се правят рядко у нас.

Насоките на работа за реализиране на посочените горе подходи ще се опират на натрупан потенциал и обмен на добри практики в рамките на отворения метод на координация (ОМК).

Съществува опит при прилагане на интегрирания подход при работа по Гаранция за младежка заетост. Общите изводи могат да бъдат осмислени и от позицията на работа с ПБ-те, както ще бъде посочено по-нататък.

В периода на криза се натрупа опит в работата с заети лица в риск от уволнение, за които бяха приложени програми, финансирани чрез ОП РЧР (2007 -2014). Въпреки, че досега не е разглеждан от аспекта на продължителната безработица, опитът от прилагането им определено може да има значение за уточняване на превантивни действия срещу продължителни периоди без работа.

В периода 2002-2014 г. се прилагаше програмата „От социални помощи към заетост“ за бедни безработни лица. Въпреки критиките през последните години, уроците след нея могат да се използват и при сега предстоящата по-активна работа с ПБ-те.

Регулярно се провеждат специализирани изследвания за търсените от работодателите работници и специалисти в близка и средносрочна перспектива. Провеждат се и периодични оценки на ефектите на провеждани политики, като такава предстои през 2016 -2017 г.. За съжаление досега определените ефекти свидетелстват за най-ниска степен на полезност на прилагани въздействия именно спрямо ПБ-те.

Съществуват добри натрупвания на експертен потенциал на заетите в трудовата администрация; постоянни връзки и сътрудничество с европейски институции към ЕК и Европейския Парламент, връзки със служби по заетост на други страни-членки, както и с международни организации. Чуждият опит е достъпен и се изучава главно в рамките на мероприятията на ОМК и специализирани срещи за неговото представяне.

Освен доказателствата за вече натрупан потенциал за промени (реформи) срещу продължителна безработица съществуват и **основания за критики и за някои лоши очаквания.**

Все още не е изработен достатъчен капацитет на трудовата администрация и нейните политики за работа с възрастни, каквито са ПБ-те; за преодоляване на функционалната им слаба грамотност; за активизиране и мотивиране на търсенето и започване на работа.

При излизане от кризата може да нарасне нуждата от наемане и на представители от групите на нискоквалифицирани работници в някои от секторите на икономиката. Увеличаването на минималния осигурителен доход (МОД) и на минималната работна заплата (МРЗ) може да ограничи наемането им с трудови договори, според работодателите, както и да задържи високия дял на сивия сектор. През 2015 стартира работата по изготвяне на механизъм за определяне на минималната работна заплата и за определяне на минималните социално осигурителни доходи. Поради излизане на организациите на работодателите от бипартитни преговори в средата на 2016 г. (но и поради други причини) работата в тези области не е приключила.

Все още няма постигнато национално споразумение между социалните партньори върху основни въпроси от техен общ интерес като заетост, пенсии, МРЗ и МОД, данъци, работно време и други. Тази среда не е благоприятна при предстоящо търсене на решения на проблемите на ПБ-те.

Съществува принципен въпрос за това как да се съчетае прилагането на Гаранцията за младежка заетост и работата с младежите за повече от 12 месеца без работа с инициативата за преодоляване на продължителната безработица? В досега предложените от ЕС и ЕК документи не са дава отговор на този въпрос. Вече има определени политически въздействия

за младежите, които може да се апробират след подходящата им адаптация за лицата във следващите възрастови групи. Например, в отговор на изискванията на гаранцията за младежка заетост съществено беше разширена системата за кариерно ориентиране и осигуряване на условия за формиране и развитие на умения за планиране на кариерата на ученици, студентите и безработни младежи. Разработените материали могат да бъдат в основата на подготовка на нови наръчници и други материали за кариерно ориентиране на продължително безработни възрастни. Друг пример е в посока на подобряването на професионалните компетентности на посредниците и разработване на инструкции за подобряване качеството на обслужване на възрастни продължително безработни (обучения на трудовите посредници, психолозите и кейс мениджърите от ДБТ). Тези примери се привеждат с ясната презумпция, че не на всяка полезна младежка инициатива ще може да се търси адаптирано приложение и за по-високи възрастови групи безработни.

Работата с ПБ-те следва да се приведе в съответствие с националните мерки за прилагане на Европейската платформа срещу бедността и социалното изключване и пакета за социални инвестиции, както и със средства от фондовете на ЕС, по-конкретно Европейския социален фонд. Неговите възможности могат да се използват по-пълноценно по линия на инвестиране в инициативи на социалната икономика. Нейните предприятия, които работят за социални цели са подходящи за устройване с работа на трудните за наемане продължително безработни. Тези социални предприятия могат да бъдат стимулирани с подходящи средства за да се специализират именно в такава социално-значима насока като осигуряване на работа на ПБ-те, при предимство на инициативи с регионално значение.

Реализирането на политики срещу продължителната безработица ще изисква промени в сега прилаганото трудово законодателство. Предполага се, че може да се наложи прецизиране на понятието за подходяща работа и продължително безработен; необходимост от оформяне на съответно споразумение за интегриране и други.

В заключение: След започналата инициатива за младежка заетост следва да се реализира друга не по-малко значима инициатива за преодоляване на продължителната безработица. Успешното ѝ провеждане ще изисква пълно оползотворяване на наличен потенциал от различен характер, както и висока степен на творчество и иновативност. Предстои решаване на важни задачи, които имат стратегическо значение поради наблюдаваното застаряване на работната сила и очаквани технологични промени, както и за осигуряване на приобщаващ икономически растеж и неговата устойчивост.

ГАРАНЦИЯ ЗА УСПЕХ ИЛИ БИЛЕТ КЪМ НЕИЗВЕСТНОТО Е УНИКАЛНИЯТ ХАРАКТЕР НА ЕВРОЗОНАТА В ЕС

доц. дпн Калоян Симеонов

Катедра „Европеистика“, Софийски университет „Св. Климент Охридски“

1. Увод

В световната история съществуват редица примери на парични съюзи. Някои от тях вече са се разпаднали, други се прилагат и към настоящия момент, а са налице и немалко планове за изграждането на нови парични съюзи в отделни региони в света.¹ Независимо от това, еврозоната е един уникален проект, който е реализиран в рамките на ЕС и който няма подобен аналог в световната парична история. Единната европейска валута и паричният съюз в ЕС имат уникални характеристики, които не са присъщи или в много по-слаба степен са изразени в други парични съюзи в света. Еврозоната все повече се превръща и в своеобразна лаборатория и модел, какъвто редица други парични съюзи се опитват да пресъздадат частично или напълно.

В същото време, покрай разразилата се световна икономическа и финансова криза, допринесла в последствие за дълговата криза в ЕС, много усилено се заговори за възможността от разпадане на еврозоната или най-малкото за напускане на някои от нейните членове.² Най-силно застрашена от излизане от еврозоната се оказа Гърция, като нейното потенциално напускане на еврозоната стана известно под името „Грексит“ (т.е. Grexit, идващо от английските наименования за Greece – Гърция и exit – изход). Финландия, Италия, Австрия и други държави от еврозоната също заговориха за евентуална възможност от нейното напускане. Някои държави като Полша, Чехия и Унгария, които още не са приели еврото, допълнително отложиха процеса на присъединяване към еврозоната.

За да разберем по-добре еврозоната и да можем да си отговорим на въпроса дали това е устойчив проект във времето, който би могъл да затвърди своите успехи или напротив, тя представлява един своеобразен билет към неизвестното и несигурно бъдеще не само на Икономическия и паричен съюз, но и на целия ЕС, е необходимо да вникнем по-детайлно на неговите уникални характеристики.

Първоначално ще се спрем на някои по-обща уникални характеристики на еврозоната. След това ще разгледаме особеностите на еврозоната, които имат отношение към финансовите пазари и създавания банков съюз. В последствие ще обърнем внимание и на еврото като уникална парична единица в световната парична история, която днес има силно значение за световната валутна система. Накрая ще направим изводи.

2. Някои общи уникални характеристики на еврозоната

Съществуват редица по-обща и хоризонтални характеристики на еврозоната, които определят нейния уникален характер, сравнен с редица съществували преди или настоящи

¹ За повече информация относно историята на паричните съюзи, виж: John Chown (2003), “A History of Monetary Unions”, Routledge, London and New York и Michael Bordo and Lars Jonung (1999), “The Future of EMU: What Does the History of Monetary Union Tell Us?”, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper 7365, September 1999.

² Необходимо е да се отбележи, че докато с Договора от Лисабон за пръв път се предвидиха изрични клаузи за възможността от излизане от Европейския съюз, въз основа на които следва да се планира и договори Брекзит след положителния референдум на 23 юни 2016 г. във Великобритания за излизане от ЕС, до този момент не са въведени подобни или сходни клаузи във връзка с евентуално излизане на държава членка от еврозоната.

многонационални парични съюзи. Тези характеристики подпомагат еврозоната да се превърне в най-развития до момента паричен съюз между независими държави.

Една от тези по-обща характеристики е *постепенното изграждане на еврозоната като паричен съюз и поетапното създаване на тази най-завършената и задълбочена степен на икономическа интеграция*. Това е и една от най-важните особености на еврозоната, за разлика от редица други многонационални парични съюзи. Приемането на еврото беше предшествано от един продължителен период от няколко десетилетия на постепенно създаване на митнически съюз, изграждане на вътрешен пазар, обособяване на много на брой и задълбочени общи политики между държавите членки.¹ Установяването на паричния съюз в еврозоната е една последователна стъпка към формирането на сравнително завършен интеграционен модел. За разлика от еврозоната, много други многонационални парични съюзи са установявали общ еталон само в продължение на няколко месеци или години, без съществена предварителна подготовка.

Друга уникална характеристика на еврозоната е *силната интегрираност на паричния съюз с останалите интеграционни политики в ЕС*. Това е важна особеност на еврозоната, която има връзка и с предходната му уникална характеристика. Паричният съюз е съставна част от изграждането на Икономическия и паричен съюз. Приемането на единна валута е обвързано с много по-тясна координация на икономическите политики на държавите членки, въвеждането на правила за фискална стабилност (най-вече тези за размера на държавния дълг и бюджетния дефицит), одобряването на правила за проследяването на макроикономическите дисбаланси на държавите, създаването на процедури за приемането на корективни действия от държавите, в случай на отклонения от предварително зададените правила и други. Неоспорим е фактът, че Икономическият и паричен съюз все още не е напълно завършен, но и плановете как да бъде постигнато това вече са налице. Въвеждането на правилата на Европейския семестър и други нови изисквания на ниво ЕС и еврозона допълнително засилват връзката между паричен и икономически съюз в рамките на еврозоната.

Еврозоната е на практика един *многонационален паричен съюз, който се изгражда като дългосрочен проект*. Една от най-отличителните черти на еврозоната е, че тя е създадена като дългосрочен икономически, паричен и политически проект на Европейския съюз. Едно от най-безспорните доказателства за това е въвеждането на новата единна валута и изтеглянето от обръщение на националните валути. Повечето от останалите многонационални парични съюзи също са имали за цел да функционират за продължителен период от време, но в тях не е залаган толкова силен политически и икономически заряд, колкото при изграждането на еврозоната. В останалите многонационални парични съюзи създаването на общ еталон невинаги се е свързвало с изтеглянето от обръщение на националните валути. Не случайно и днес в Европа съществуват опасения, че от успеха на еврозоната до голяма степен зависи и успеха във функционирането на ЕС като цяло, въпреки че все още не всички държави членки на Съюза са членове на еврозоната.

¹ В световната литература съществуват редица изследвания за степените на регионална икономическа интеграция. Една от най-често цитираните класификации на тези степени е тази на Бела Балаша от 1961 г., съгласно която са налице пет степени на регионална икономическа интеграция, а именно: зона за свободна търговия, митнически съюз, общ пазар, икономически съюз и пълна икономическа интеграция. Изграждането на еврозоната спада към последните две степени на най-засилена регионална икономическа интеграция. За повече информация във връзка със степените на регионална икономическа интеграция, виж: В. Balassa (1961), "The Theory of Economic Integration", Allew and Unwin, London, 1961; В. Balassa (1987), "Economic Integration", The New Palgrave Dictionary of Economics, L., 1987; J. M. Nye (1968), "Comparative Regional Integration: Concept and Measurement, International Organisation", 1968; Шишков (1978), „Теории региональной капиталистической интеграции“, Москва, 1978; Велко Маринов (2004), „Основни проблеми на практиката на регионалната икономическа интеграция“, в Европейска икономическа интеграция, Университетско издателство „Стопанство“ на УНСС и Димитър Хаджиниколов (2016), „Европейска икономика“, Издателски комплекс на УНСС, гр. София, стр. 18-22.

Една от най-уникалните характеристики на еврозоната е, че тя представлява *паричен съюз с потенциал да влияе на световната парична история*. Създаването на еврозоната и въвеждането в обръщение на еврото имат възможност не само да променят еднополюсния модел на световната валутна система с хегемонното влияние на щатския долар, но да допринесат за нейното по-балансирано развитие, в което роля да имат повече на брой водещи валути. Изграждането на еврозоната е може би най-значимото събитие в глобалните валутни взаимоотношения през последните десетилетия след установяването на Ямайската световна валутна. Повечето други многонационални парични съюзи, които са съществували или продължават да се прилагат и в момента, имат по-скоро регионално значение за съответната валутна зона или най-много за държави, които се намират близо до тяхната периферия, но не и за цялата световна валутна система. Единственото изключение, но с много по-малко влияние в световната парична история, е може би функционирането на Латинския паричен съюз в края на XIX и началото на XX век.

Създаването на еврозоната и присъединяването на държави членки към него е свързано с *изпълнението на тест под формата на покриване на определени задължителни критерии*. Въведените с Договора от Маастрихт конвергентни критерии, на които следва да отговаря кандидатстващата за еврозоната държава членка на ЕС, известни още като маастрихтски критерии, са една от най-уникалните особености на паричния съюз в рамките на ЕС. Както и останалите парични съюзи, еврозоната си остава политическо решение, но за да станеш част от него следва да изпълниш и икономически тест, като конвергентните критерии са предимно в областта на инфлацията, лихвените проценти, фискалната и валутнокурсовата стабилност.¹ Налице е също ясна нормативна процедура за присъединяване на нови членове към паричния съюз. Както в Договора за функциониране на ЕС, така и в редица актове от вторичното право на ЕС, се съдържат много ясни и подробно разписани нормативни правила не само какви са условията (критериите), но и каква е процедурата за приемане на нови членове в паричния съюз.

Еврозоната е *най-големият паричен съюз, установен до момента*. С обединяването на население от над 300 млн. души и значителен по размер БВП, еврозоната се е превърнала във втората по-големина икономика, след тази на САЩ. В допълнение, за разлика от повечето други парични съюзи, еврозоната е една от малкото, които след нейното създаване постоянно се разширява, достигайки от единайсет държави членки в началото до цели деветнайсет членове в края на 2016 г.

Напоследък все повече се утвърждава виждането, че еврозоната в частност и в по-широк смисъл изграждането на Икономическия и паричен съюз в ЕС, се използват като *модел за интеграция в глобален аспект*. Много от създадените или планираните парични съюзи напоследък пресъздават едни или други характеристики на еврозоната или се опитват да осъществяват същата последователност при реализирането на съответната регионална икономическа интеграция. Другите регионални икономически обединения често се опитват да пресъздадат и институционалните особености на еврозоната, в т.ч. и изграждането на наднационална централна банка.

Изграждането на независима наднационална централна банка, каквато е Европейската централна банка, е една от другите характерни особености на еврозоната. Институционалната архитектура на еврозоната обхваща също създаването на Европейската система на централните банки и обособяването на Еврогрупата. Еврозоната е характерна с това, че паричната политика в нея се управлява изцяло от една нова, независима и наднационална институция в лицето на ЕЦБ. Повечето от останалите многонационални парични съюзи не

¹ В настоящия момент има идея за изграждане на Западно-африканска парична зона, която е различна от съществуващия към момента Западно-африканския паричен съюз и която все още не е реализирана. Планира се участието в тази зона също да бъде обвързано с изпълнението на определени критерии, които са общо десет на брой, като четири са основни, а шест второстепенни критерии. Този икономически тест, обаче, още не е прилаган на практика.

са създавали подобна централна банка или тя не е имала толкова силни правомощия, каквито ЕЦБ в еврозоната. Любопитно е да споменем също, че дори и за един от най-успешните национални парични съюзи, какъвто е САЩ, създаването на институция с ясно обособени централни парични и емисионни функции като Федералния резерв е отнело близо 150 години, докато изграждането на ЕЦБ бе планирано, подготвено и осъществено само за около петнайсет години.¹ Европейската централна банка не само притежава силни правомощия и независимост, но за много кратко време тя успя да изгради и сериозен авторитет, както в ЕС и еврозоната, така и на международните финансови пазари.² В допълнение, нейните правомощия и функции продължават да се разширяват и развиват.

3. Интегрираност на финансовите пазари и изграждането на банков съюз

Освен посочените по-обща характеристики на еврозоната, които ѝ придават уникален характер, съществуват и такива, които са по-тясно обвързани от една страна с финансовите пазари, а от друга страна със създаването от 2012 г. насам на банков съюз. Европейския банков съюз е задължителен за държавите членки от еврозоната, като е налице възможност за участие в него и на други държави членки на ЕС под формата на т.нар. тясно сътрудничество с ЕЦБ.

Изграждането на банковия съюз и установяването на надзорни функции на ЕЦБ върху банковия сектор са едни от най-уникалните характеристики на еврозоната. Докато някои от останалите многонационални парични съюзи също са се сдобили с централни банки, за да осъществяват напълно или частично наднационална парична политика, то еврозоната е наистина уникална с едно ново правомощие на Европейската централна банка – отговорността да осъществява надзорната политика над банковия сектор в еврозоната в рамките на създадения наскоро банков съюз и по-специално в съответствие с неговия първи елемент: Единният надзорен механизъм. ЕЦБ има отговорност за прекия надзор над системно важните банки в банковия съюз (съставляващи около 85% от активите на банковия сектор в еврозоната), както и за най-важните надзорни решения за по-малките банкови институции в този съюз. ЕЦБ има водещата роля за цялостното функциониране на банковия сектор в еврозоната, като надзорните правомощия на националните централни банки на нейните държави членки имат много по-малки правомощия и то основно върху по-малките банкови институции в тях.³

Изграждане на единен механизъм за реструктуриране на банковите институции в еврозоната е друга уникална характеристика в рамките на банковия съюз. Създаването на Единен механизъм за реструктуриране, подобно на Единния надзорен механизъм, също е част от банковия съюз в еврозоната. Водеща роля в този механизъм имат напълно нови наднационални органи и фондове в рамките на паричния съюз, които не са съществували до този момент. Най-важните решения в Единния механизъм за реструктуриране ще се вземат от Единния съвет (борд) за реструктуриране като неговите решения ще се изпълняват от националните органи за реструктуриране в рамките на паричния съюз. Процедурите по реструктуриране би следвало да се подпомагат чрез средствата от постепенно изграждащия се Единен фонд за реструктуриране.

Засилената интеграция на финансовите пазари в рамките на еврозоната е друга нейна уникална характеристика. Създаването на еврозоната и въвеждането на единната валута

¹ Дизайнът на Европейската централна банка е планиран на практика с Доклада Делор, регламентира се правно в Договора от Маастрихт, а Европейският валутен институт извършва останалата подготвителна работа през годините, предхождащи създаването на ЕЦБ.

² С подобен авторитет или правомощия не разполагат например Централната банка на западно-африканските страни (централната банка на Западно-африканския паричен съюз) или Банката на държавите от Централна Африка (централната банка на Централно-африканския паричен съюз).

³ Подробен анализ на създаването и функционирането на банковия съюз в ЕС, в т.ч. на възможностите, които предоставя механизма на тясно сътрудничество, се съдържа в: Симеонов, К. (2015), „Създаване на банков съюз в ЕС“, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, София, 2015, стр. 1-620.

води до силно интегриране на финансовите пазари в участващите в паричния съюз държави членки. За това спомага, разбира се, и тяхното участие във вътрешния пазар на целия ЕС, в който се прилагат правила на правото на установяване и свободно предоставяне на услуги, допълнени от някои общи принципи. Някои от тези общи принципи са например принципа за недискриминация, принципа на единната лицензия (една търговска банка, която е получила лиценз в една държава членка може да се установи или да предоставя услуги и в другите държави членки на ЕС без допълнителна лицензия) или принципа на контрол на територията на целия вътрешен пазар от държавата членка по произход (държавата членка, която е издала лицензията на финансовата институция). Засилената интеграция на финансовите пазари се улеснява също от техния значителен размер и силна ликвидност.

Засилената наднационална регулация на финансовите пазари е също интересна особеност. Тази уникална характеристика на еврозоната има връзка с предходната и като нея се отнася не само до членството в паричния съюз, но и до участието на държавите членки във вътрешния пазар на ЕС. В еврозоната (както и в останалите държави от вътрешния пазар на ЕС) се прилагат единни правила за пруденциален надзор върху финансовите институции, единни изисквания за гарантиране на влоговете в банките, единна регламентация за защитата на потребители на финансови услуги (директиви за потребителски и ипотечни кредити), единни правила по отношение на платежните системи, платежните услуги и други.

Създаването на общ фонд за стабилизиране на държавите от паричния съюз е друга характерна особеност на еврозоната. В световната парична история други парични съюзи също са разполагали или разполагат с някои стабилизационни фондове. Разликата отново е в мащаба и значението на тези фондове. Европейският стабилизационен механизъм (ЕСМ) бе основан през 2012 г. (тук няма да се спираме на предходните стабилизиращи механизми), като държавите членки от еврозоната могат да имат достъп до заеман ресурс в размер на около 500 млрд. евро. Целта на този механизъм е да се подпомагат програми за финансова стабилност в държавите членки на еврозоната, както и да се гарантира устойчивостта на еврозоната като цяло. Европейският стабилизационен механизъм е изграден посредством междуправителствено споразумение, подписано от държавите членки на еврозоната, като целта е в бъдеще неговите правила да станат част от правото на ЕС.

4. Еврото като уникална наднационална валута

В допълнение на общите характеристики на еврозоната и тези, свързани с финансовите пазари и механизми, както и с изграждането на банковия съюз, съществуват и редица уникални характеристики на единната европейска валута – еврото. Те също допринасят за оригиналния характер на еврозоната, което я прави най-значимият и завършен модел на парична интеграция в световната парична история до момента.

Въвеждането на нова единна наднационална валута е най-характерната особеност на еврото. За разлика от повечето от останалите многонационални парични съюзи, създаването на еврозоната е свързано и с въвеждането на нова единна европейска валута. С въвеждането на еврото като единственото законно платежно средство в държавите членки от еврозоната, паричните единици на тези държави се изведоха от обръщение и престанаха да съществуват. Налице са определени особености на някои от останалите разпаднали се или съществуващи към момента многонационални парични съюзи, които се доближават до тази характеристика на еврозоната, но с някои съществени изключения. Скандинавският паричен съюз, например, също въвежда единна валута – скандинавската крона, но трите държави членки на паричния съюз са продължавали да емитират и свои парични единици, които са можели да бъдат в обръщението на територията на целия паричен съюз. Някои от многонационалните парични съюзи, които съществуват днес, също са въвели единна валута, като например Западно-африканския паричен съюз, Централно-африканския паричен съюз или Източнокарибската валутна зона, но те са или твърде малки по размер и БВП (в някои случаи техните членове са няколко на брой микродържави) или са привързали тази нова валута

към някоя от водещите световни валути, за да постигнат по-голяма стабилност не само на своите валутни пазари, но и на цялата си икономика (такива са например случаите на Западно-африканския и Централно-африканския парични съюзи).

В световната валутна система *еврото играе ролята на валутна котва за редица държави*. За разлика от другите парични съюзи, които съществуват в момента, единната европейска валута е не само стабилизиращ и обединяващ фактор за нейните деветнайсет държави членки, но служи също така за валутна котва и на редица други държави извън еврозоната. Еврото е втората по значимост валута с близо 60 държави и територии по света, които са свързали пряко или косвено своите парични единици с него.¹ В някои държави, като България например, е въведен режим на паричен съвет с фиксиран курс на националната валута спрямо еврото. В ограничен кръг държави, като Черна гора и Косово, се прилага дори режима на едностранна евроизация. Някои микродържави в Европа като Сан Марино, Монако, Андора и Ватикана са приели еврото посредством специални споразумения. Много държави прилагат фиксиран курс спрямо еврото или го използват като една от референтните валути в рамките на валутна кошница, спрямо която определят своята национална валутнокурсова политика.

Широко използване на еврото при фактурирането и разплащането в международната търговия е също важна особеност на единната европейска валута. Еврото все по-често се използва, за да се фактурират сделките в стоки и услуги, в т.ч. и да се осъществят разплащанията по тях. Сделките, в които участва еврото, са предимно в Европа, но и в света тяхната роля постепенно се е увеличила.

Еврото *все повече се използва и във финансовите и валутните транзакции на световните пазари*. След като еврото постепенно се утвърди като втората по значение валута в света, това се отрази и на неговата роля не само по отношение на търговските операции, но и на неговото използване при осъществяването на финансови и валутни сделки.

Използването на еврото като резервна валута на световните пазари също се увеличи. Еврото все повече се използва като резервна валута както от централните банки и правителствените институции, така и от частни субекти. То се е превърнало също така в основно средство за размяна при официални интервенции на финансовите пазари и като средство за съхранение.

Наблюдава се също *засилено използване на еврото и на международните дългови пазари*. Еврото все повече се налага като валута за издаването на облигации, както от правителствени институции, така и от частния сектор.²

Европейската комисия публикува данни на своята страница през 2016 г. за ролята и значението на единната европейска валута в световните бизнес отношения и финанси. Повече информация за тях е представена в карето.

¹ Виж: Доклад на Жан-Клод Юнкер в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум, Марио Драги и Мартин Шулц (2015), „Завършване на европейския Икономически и паричен съюз“, Европейска комисия, Брюксел, юни 2015, стр. 3. Данните от доклада на петимата председатели за ролята на еврото като валутна котва съвпада и с редица научни изследвания. Например в анализа на Йорданка Статева, Светлана Александрова, Силвия Кирова и Николай Димитров (2013), „Дълговата криза в Европейския паричен съюз и ефекти за България“, Издателски комплекс – УНСС, София, 2013 г., стр. 30, се посочва, че еврото играе важна роля като валутна котва на валутните режими на около 42 държави (в тази цифра не са включени 19-те държави членки на еврозоната, с които броят на държавите, които пряко или косвено са свързали своите парични единици с еврото става около 60).

² За повече информация по отношение на еврото и неговата роля на международните валутни, дългови и финансови пазари, виж: Йорданка Статева, Светлана Александрова, Силвия Кирова и Николай Димитров (2013), „Дълговата криза в Европейския паричен съюз и ефекти за България“, Издателски комплекс – УНСС, София, 2013 г.

Каре

Роля и значение на еврото в цифри

Еврот все повече се използва за резервна валута при съхраняването на валутни резерви, които са предназначени за спешна или непредвидена нужда от парични ресурси. През 2015 г. повече от една пета от глобалните резерви от чуждестранни валути в трезорите на държавите са били именно в евро. Ролята на еврото като резервна валута постепенно се увеличава, като в периода 1999-2000 г. то е съставлявало едва 12% до 17% от валутните резерви в света.

Еврот е втората най-търгувана валута на международните валутни пазари. Тя се използва в около 33% от сделките на тези пазари. Най-търгуваната валута на тези пазари е щатският долар. Най-често търгуваната двойка валути на глобалните пазари е евро/щатски долар.

Еврот се използва широко и за емитирането на правителствен или корпоративен дълг. През 2015 г. дялът на деноминирания в евро дълг на глобалните пазари възлиза на 40% от общия дълг, приблизително колкото е и ролята на щатския долар на тези пазари.

Еврот все повече се използва и в световната търговия на стоки и услуги. То намира все по-широко приложение, като в евро се осъществява около 50% от вноса в еврозоната и около 65% от износа от еврозоната.¹ Еврот започва все повече да се използва и в световната търговия в сделки между трети държави, където нито една от страните по сделката не е от еврозоната. Но това е една все още по-слабо утвърдена тенденция, която трудно пробива извън границите на Европа.

Към август 2014 г. в обръщение се намират около 16.6 млрд. броя евро банкноти и около 109.3 млрд. броя евро монети. Към същия месец евро банкнотите в обръщение са на стойност 971 млрд. евро, а евро монетите са на стойност 24.7 млрд. евро. Тежестта на евро монетите се равнява на около 452 060 тона или приблизително 45 пъти колкото е теглото на Айфеловата кула. Според изчисления на Европейската комисия, ако всички емитирани евро банкноти се поставят в редица една до друга, то полученото разстояние ще се равнява на 2 271 145 км., което е три пъти разстоянието от Земята до Луната и обратно. В същото време около 320 000 банкови автомати (АТМ) в еврозоната позволяват тегленето на евро.²

5. Изводи

Списъкът с уникалните характеристики на еврозоната като паричен съюз със сигурност може да бъде удължен. Най-вероятно с времето ще се появят и нови подобни уникални особености на този паричен съюз, които не са съществували до този момент. Но и посочените основни специфични характеристики на еврозоната са достатъчни, за да се докаже нейния уникален и неповторим за момента характер. Всичко това ни дава основание да предполагаме, че изграждането и развитието на този паричен съюз ще бъде свързано с усъвършенстването на теоретични концепции за паричната интеграция.

Еврозоната представлява една своеобразна лаборатория за интегриране и изследване на паричните отношения между независими държави, както и за това по какъв начин би се отразило върху икономическото развитие по-силното обединение в паричната и валутната област. Тя все повече се превръща и в модел на парична интеграция, която редица други

¹ Източник: European Commission (2016), "The Euro in the World", Economic and Financial Affairs, Brussels, 2016.

² Източник: European Commission (2015), "Graph of the week: Facts and figures about the euro", Brussels, 2015.

регионални икономически обединения се опитват частично или напълно да следват в своите интеграционни стъпки и действия.

В същото време, развитието на световната икономическа и финансова криза засили спекулациите за възможното разпадане на еврозоната. Но именно в този момент, еврозоната показва и една от своите най-уникални способности, а именно - кризисните ситуации в еврозоната водят до още по-засилен стремеж за завършването на Икономическия и паричен съюз. Докато в световната парична история кризите по правило се отразяват негативно на развитието на съответните парични съюзи, то поне към настоящия момент кризисните ситуации и явления водят до сплотяване на държавите членки в еврозоната и предприемането на още по-голяма интеграция между тях. Глобалната икономическа и финансова криза, дълговата криза в еврозоната и редица други проблеми през последните години доведоха до реализирането на подобни значими проекти като създаването на банковия съюз и изграждането на Европейския стабилизационен механизъм, които засилиха стабилността в еврозоната. Именно кризисните ситуации предизвикаха и дебата за установяването на един истински и завършен Икономически и паричен съюз в ЕС.

Използвана литература:

1. Велко Маринов (2004), „Основни проблеми на практиката на регионалната икономическа интеграция“, в Европейска икономическа интеграция, Университетско издателство „Стопанство“ на УНСС;
2. Димитър Хаджиниколов (2016), „Европейска икономика“, Издателски комплекс на УНСС, гр. София;
3. Доклад на Жан-Клод Юнкер в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум, Марио Драги и Мартин Шулц (2015), „Завършване на европейския Икономически и паричен съюз“, Европейска комисия, Брюксел, юни 2015.
4. Йорданка Статева, Светлана Александрова, Силвия Кирова и Николай Димитров (2013), „Дълговата криза в Европейския паричен съюз и ефекти за България“, Издателски комплекс – УНСС, София, 2013 г.;
5. Калоян Симеонов (2015), „Създаване на банков съюз в ЕС“, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, София, 2015, стр. 1-620;
6. Шишков (1978), „Теории региональной капиталистической интеграции“, Москва, 1978;
7. B. Balassa (1961), „The Theory of Economic Integration“, Allew and Unwin, London, 1961;
8. B. Balassa (1987), „Economic Integration“, The New Palgrave Dictionary of Economics, L., 1987;
9. European Commission (2016), „The Euro in the World“, Economic and Financial Affairs, Brussels, 2016;
10. John Chown (2003), „A History of Monetary Unions“, Routledge, London and New Yor;
11. J. M. Nye (1968), „Comparative regional Integration: Concept and Measurement, International Organisation“, 1968;
12. Michael Bordo and Lars Jonung (1999), „The Future of EMU: What Does the History of Monetary Union Tell Us?, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper 7365, September 1999.

ПОТЕНЦИАЛ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ЗЕЛЕНА ИКОНОМИКА И РАЗКРИВАНЕ НА ЗЕЛЕНИ РАБОТНИ МЕСТА ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА ПУБЛИЧНИЯ И ЧАСТЕН СЕКТОР В Р. БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Ева Цветанова
СА „Д. А. Ценов“ – гр. Свищов

Промените на климата и изчерпването на ресурсите на планетата поставят пред човечеството необходимостта от устойчиво развитие, от нова икономика, която да гарантира както благоденствието на хората, така и опазването на планетата. Именно за това създаването на „зелена“ икономика е залегнало в редица стратегически документи в рамките на ЕС, най-известният от които е Стратегията Европа 2020. Приоритет на европейската политика през следващите години е преминаване към „зелена“ икономика, щадяща околната среда, стремяща се към постигането на устойчив растеж, базиран на знанието и иновациите. Всичко това ще спомогне за подобряване на националната и регионална конкурентоспособност и създаването на нови работни места.

Съгласно проучване на европейската комисията регионите в Южна и Източна Европа, където живее над една трета от населението на Европейския съюз, са изложени в особено голяма степен на натиска на изменението на климата, при това най-уязвимите групи от населението са и най-силно засегнатите, както и че в резултат на това може да възникнат големи регионални и социални дисбаланси приоритизира въпроса за потенциала за разкриване на зелени работни места в българския бизнес и обществен сектор. Зелената икономика налага нови стандарти и изисква промяна както в модела на производство, така и в потребителската култура, а това от своя страна предполага изменение на икономическата система като цяло. Такава фундаментална промяна не може да се случи бързо, тя изисква време и е подвластна на пространствено-икономическото взаимодействие на редица фактори. В настоящата разработка е застъпена тезата, че основна роля за ефективната промяна към зелена икономиката има равнопоставеното мрежово партньорство на локално ниво, което да активизира както местния бизнес и население, така и да оползотвори и развие административния капацитет на местните власти. Фокусът е поставен върху изследването и анализа на зелените инициативи в териториалното развитие, като са изведени добрите практики, които водят до устойчивост и предпоставят реализирането на „зелен“ икономически растеж, както и емпирично проучване на потенциала за разкриване на зелени работни места в публичния и частен сектор в България.

Емпирично изследване на потенциала за разкриване на зелени работни места в публичния и частен сектор в България

Приоритет на европейската политика през следващите години е преминаването към „зелена“ икономика, щадяща околната среда. Промените в климата и изчерпването на ресурсите на планетата поставят на преден план необходимостта от устойчиво развитие, гарантиращо просперитета на обществото чрез опазване на природата. Създаването на зелени работни места е също така начин ЕС да се пребори с последиците от световната икономическа криза и нарастналата безработицата, особено младежката такава. Процесът на преминаване към екологосъобразна икономика в България също прави своите първи стъпки, същевременно страната ни е на последно място в Европа както по енергийна ефективност, така и по иновационна активност.

Основна цел на доклада е да да опише и оцени икономическия, социален и културен капацитет за разкриването на зелени работни места в публичния и бизнес сектор в България. По-конкретно фокусът е поставен върху отношението, ангажираността и информираността на администрацията и бизнеса към бъдещето на този процес. **Конкретните задачи** са:

- да се изучи отношението, информираността и ангажираността на публичния и бизнес сектор по отношение на зелената икономика и зелените работни места
- да се дефинират факторите, които въздействат върху потенциала за разкриване на зелени работни места в България;
- да се дефинират конкретни препоръки и мерки за развитието на зелената икономика и създаването на зелени работни места у нас.

Методология на проучването

Тези цели и задачи са в основата на проведеното от нас анкетно проучване на респонденти от публичния и частен сектор в България, което се стреми да даде отговор на основни въпроси като: в каква степен анкетираните са запознати с концепцията на зелените работни места; кои фактори влияят върху активността им за осъществяването на зелени инициативи; на кои информационни канали разчитат и предпочитат да използват за реализирането на своите зелени проекти и др. В методологичен план изследването се основава на стратегически, индуктивен и дедуктивен подход. Конкретният анализ и синтез е осъществен чрез прилагане на система от методи, която включва: методите на наблюдението, на сравнението, на интервюто, дескриптивния метод, статистически методи за многомерен анализ: едномерни и двумерни дескриптивни разпределения, таблици с множествени отговори, кростабулиране, реализирани с помощта на специализиран статистически софтуер PASW Statistics 18.

Анализ на резултатите от изследването

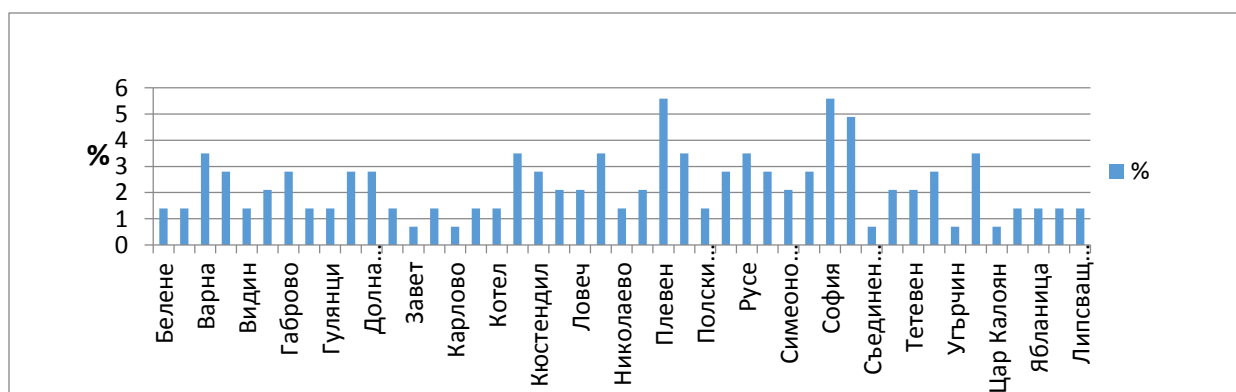
В проведената електронна анкета през периода септември 2015 г. – ноември 2015 г. взеха участие 274 респондента от цялата страна, от които 112 фирми и 162 представители на публичния сектор. Получената стратифицирана извадка не претендира за представителност, но позволява извличането на изключително полезна информация за разглеждания сектори и анализа на тяхната специфика.

Профил на респондентите.

След обстойно проучване и обобщение на съществуващите национални анализи, европейските проучвания и експертните мнения за състоянието и перспективите за развитие на зелени практики в България, респективно за разкриването на зелени работни места, за респонденти са привлечени различни по големина фирми от сферата на: биологичното производство, хранителна и питейна промишленост, фирми от ВЕИ сектора, електроника, електротехническа промишленост и високи технологии, транспорт, телекомуникации и маркетинг, куриерски услуги, банкова и застрахователна дейност, проектиране, консултантски услуги, селско стопанство, туризъм и др.

Разпределението на компаниите е както следва: 28 % са микро-предприятия, 23% са малки предприятия, 21% са средни, а 28% са големи предприятия. Участвалите в анкетата са на различни позиции, като почти две трети са служители на длъжности като: изпълнителни директори/управители, началници човешки ресурси, бранд мениджери, 28% от респондентите са собственици, а останалите 7% са на различни позиции – инженери, маркетъори, пиари и др. Правната форма на анкетираните фирми са както следва: 47% са ООД, 27% са ЕТ, а 22% са АД, останалите 4% са ЕАД.

Анкетираните от публичния сектор са разпределени както следва: 56.3% от тях са представители на малки общини (до 10 000 души), 30.6% са на средни общини (от 10 001 до 60 000 души) и 13.1% на големи общини (над 60 000 души). По-конкретното разпределение на респондентите по общини е представено на фиг.1.



Фиг. 1. Разпределение на респондентите по общини

Спектърът от длъжности на респондентите е доста обхванен като варират от най-високите до най-ниските степени в йерархията, което дава основание да се твърди, че резултатите от изследването отразяват реалната картина на процесите свързани с осъществяването на зелени инициативи.

Анализ на резултатите от емпиричното проучване.

Първата част от анализа цели да изучи отношението, информираността и ангажираността на публичния и бизнес сектор по отношение на зелената икономика и зелените работни места.

При емпиричното изследване са използвани отворени въпроси и неструктурирани интервюта с цел да се обхване многообразието от мнения, мисли и отношението на публичния и частен сектор към зелените работни места. За да се включи персонално мнение на респондентите са поставени шест отворени въпроси относно: дефиниране на термина „зелени работни места“; познаване на организациите/институциите, подпомагащи разкриването на зелени работни места; познаване на програмите (оперативни и специални), както и други инициативи, предлагащи безвъзмездна помощ за разкриването на зелени работни места; индивидуалната роля на съответния респондент в процеса на разкриване на зелени работни места; основните квалификации и умения, които следва да се притежават за да се заеме зелено работно място; зелени дейности, с които се занимава бизнеса в България.

За по-пълна характеристика на нагласите спрямо зелените работни места, анкетираните са помолени също така да дадат мнението си за 18 твърдения относно текущите условия в национален и локален план по отношение на зелената икономиката и за протичащия процес на разкриване на зелени работни места и реализиране на зелени инициативи.

Основна част от анкетираните лица – 85.3 % свързват „зелените“ работни места с природоопазващи дейности. 74.9% ги определят като „професии, които спомагат за опазването на околната среда и активно се занимават с тази дейност“. По-голяма част от респондентите 56.2% очакват, че с оглед на световните тенденции „потенциала на зелените работни места тепърва да се разгръща“.

Според 32.5 % от анкетираните това са работни позиции свързани с разделно събиране на отпадъци, използване на рециклирани материали, а според 48.2 % от респондентите това са работни места свързани с внедряването на икономични и енергоспестяващи системи, които ще се използват в различни сфери на националната икономика, с цел да се намалят разходите на енергия в производството. За 32.9% зелените работни места са свързани с обслужващи дейности, които допринасят за запазването и възстановяването на качеството на околната среда. 42.1% от респондентите свързват зелените работни места с по-ефективно използване на ресурсите, чрез внедряването на безотпадни технологии и на незамърсяващи околната среда дейности, ползване на рециклиращи материали и др.

Според 72.1% от взелите участие в анкетата лица „зелени“ са работни места за високо квалифицирани специалисти, създаващи технологии насочени към щаденето на природата и използването на всички ресурси по възможно най-безвреден за планетата начин. Висок е

и процентът на анкетираните – 69.8%, които също така вярват, че „зелените” работни места ще осигурят безопасни, здравословни и приемливи условия на труд.

За 23.4% от анкетираните това са работни позиции за хора, мислещи за обществото, околната среда и бъдещите поколения, а според 65.2 % ако повечето работни места да се превърнат в „зелени”, това може да предотврати екокатастрофи за в бъдеще. 27%, нямат мнение по темата или смятат, че информацията относно „зелените” работни места и „зелената” икономика е недостатъчна. 39.8% определят „зелените” работни места само като позиции, обусловени от изпълнението на един или друг проект с екологична насоченост. Според 23.8% от анкетираните интересът към „зелените” работни места е създаден изкуствено от медиите, а според 12.5 % от респондентите съществува опасност създаването на „зелени” работни места да се използва като политически инструмент.

С цел по-ясното дефиниране на терминологията и систематизирането на представените позиции в таблица 1 е направен сравнителен анализ, отразяващ спецификата на отношението на частния и обществен сектор спрямо концепцията за зелените работни места.

Съпоставката на мненията, отношението и ангажираността на респондентите и проучена в три направления, а именно:

- Оказват ли зелените работни места въздействие върху местното икономическо развитие в общината, към която принадлежи съответния респондент.
- Подпомага ли разкриването на зелените работни места постигането на устойчив и интелигентен растеж и повишаване на качеството на живот.
- Разкриването на зелените работни места част ли е от стратегическите аспекти на националната политика за икономическо развитие.

Таблица 1

Сравнителен анализ на вижданията на публичната администрация и частния сектор за зелените работни места

Обобщени отговори на поставените в емпиричното изследване отворени въпроси, за оценка на мненията, мислите и отношението на публичния и частен сектор към зелените работни места	Значението на ЗРМ за развитието на конкретна локация, към която респондента принадлежи в %		Значението на ЗРМ за подобряване качеството на живот и постигането на устойчив и интелигентен растеж в %		Значението на ЗРМ за потенциалните стратегически вектори на развитие на националната икономика в %	
	ПА	Фирми	ПА	Фирми	ПА	Фирми
ЗРМ водят до увеличаване на заетостта.	32.40	27.00	30.60	50.90	38.10	43.40
Възстановяване и модернизиране на индустрията	11.20	39.40	14.90	20.80	23.90	28.30
Икономическо развитие	8.20	17.00	29.30	32.80	13.40	18.90
Зелената икономика като основен приоритет в развитието	7.50	9.40	10.40	15.10	9.70	14.50
Разкриването на ЗРМ се базира преди всичко на външна помощ	53.10	73.20	6.70	7.50	6.00	15.10
Зелените производства и процеси като основен приоритет в развитието на страната	7.50	22.60	1.50	5.70	45.20	29.40
Партньорството на "локалните заинтересовани страни" е водещо за разкриването на ЗРМ	44.60	52.60	32.30	40.20	24.20	33.20
Развитие и задържане на младото население, чрез осигуряване на достоен труд	19.00	3.80	17.90	13.20	32.70	58.90
Акцент върху новите образователни потребности	12.20	60.90	14.90	37.50	45.70	29.40
Акцент върху приноса за опазване и възстановяване на околната среда	51.90	69.40	75.70	51.90	84.90	55.70
Не е даден отговор	8.70	3.20	6.00	3.80	2.40	3.80

Бележки:

Съкращението ПА – визира публичната администрация, а „ЗРМ“ визира – зелените работни места;

Работено е при риск за грешка $\alpha=0.05$, която е сравнявана със получените стойности на равнището за значимост (significance level).

Изследването показва все още голямата степен на отхвърляне и подценяване на концепцията за зелените работни места и зелената икономика. Около 26.9 % от респондентите не са изразили своето мнение по този въпрос.

Същевременно позитивен факт е, че всеки втори от анкетираните проявява интерес към осъществяването на проекти, свързани с разкриването на зелени работни места и е склонен активно да търси партньори за осъществяването на зелените си идеи.

С най-голямо доверие при избора на партньори за осъществяване на зелени инициативи и създаване на зелените работни места се ползва Бюрото по труда към съответната община – получило 17.2% от всички отговори и Агенцията по заетостта – получила 16.1% от всички отговори. респективно с най-малко доверие от анкетираните се ползват европейските власти – 1.2% от всички отговори и научните и образователни институции – 4.6% от всички отговори. За намирането на информация относно възможностите за реализиране на екологосъобразни инициативи и публичния (62%) и частния сектор (84 %) разчитат преди всичко на Интернет, а около 33 % от администрацията и 35% от бизнеса търсят институционална подкрепа. Респективно с най-рядко анкетираните черпят информация от специализираната научна литература – 1.0% от всички отговори и корпоративните партньори – 3.7% от всички отговори.

Втората част от анализа се фокусира върху факторите, които въздействат върху потенциала за разкриване на зелени работни места в България. Мненията на респондентите са представени чрез кростабулиране, чрез което се цели да се направи паралел между позициите на частния и публичен сектор (вж. Таблица2)

Таблица2

Кростаблица за възприемането на Концепцията за “зелени” работни като ясна и разбираема за бизнеса и общинските администрации във България според социалния статус на респондентите

Count

		Концепцията за “зелени” работни е ясна и разбираема за бизнеса и общинските администрации във България.					Total
		Напълно несъгласен (1)	Несъгласен (2)	Нито/ Нито (3)	Съгласен (4)	Напълно съгласен (5)	
социален статус:	Работещ/а в държавно (общинсучреждение	3	4	4	5	1	17
	Работещ/а в частна компания	7	16	12	6	2	43
	Студент/Учащ	4	7	6	10	2	29
	Пенсионер	0	1	1	1	0	3
Total		14	28	23	22	5	92

*изчисленията са на база брой отговори.

Данните показват, че най-малко резерви към зелените работни места имат младите хора, докато фирмите и администрацията изпитват сходни затруднения при възприемането на концепцията за зелена икономика. Сходни са резултатите относно познаването и използването на правителствените мерки за стимулиране разкриването на зелени работни места. 35 % от бизнеса не е запознат със програмите подпомагащи зелени инициативи, респективно 28% от публичната администрация също. Около 10% от работещите в обществен сектор

считат, че търсенето на зелени работни места е високо, докато това мнение се споделя от 28% от фирмите.

Третата част от анализа е свързана с дефинирането на конкретни препоръки и мерки за развитието на зелената икономика и създаването на зелени работни места в България. От проучването е видно, че един от основните проблеми, който се отчита в голяма степен и от бизнеса (62,8%) и от администрацията (53,2%) е липсата на единна класификация на зелените работни места. Разработването на такава би улеснила програмирането, финансирането и реализацията на зелени инициативи, както и би била предпоставка за задълбочаване на мрежовото партньорство между заинтересованите страни. Адекватната типологизация на зелените работни места ще спомогне и за разработването на специфични мерки, като например справяне с младежката безработица.

Позитивен фактор е популяризирането на добрите практики по разкриването на зелени работни места, въпреки че до момента те са приоритет преди всичко на чуждестранни фирми и големи предприятия.

Негативна тенденция, която се забелязва от проучването е твърде ниския дял на представителите на публичния и частен сектор, които планират да разкрият нови зелените работни места през следващата година – 2,3% от бизнеса и 1,8 % от администрацията. Причините за това са разнопосочни, като могат да бъдат посочени такива от икономически или от чисто управленски характер. Разкриването на „зелени“ работни места се свързва с внедряване на иновативни екотехнологии или способности за предоставяне на екоуслуги, за които е необходим финансов ресурс. Същевременно липсва изразена национална политика по отношение на разкриването на „зелени“ работни места спри бизнеса да инвестира в подобен тип работни места. При положение, че забелязаната тенденция за нежелание от страна на представителите на публичния и частния сектор да инвестират в разкриване на зелени работни места се запази, то може да се стигне до съществено забавяне на резултатите относно постигането на „устойчиво“ развитие като национален приоритет.

Също така липсва отдел или конкретен служител, който се занимава със „зелените“ политики във фирмите, готовността им да разкриват нови стажантски програми с екологична насоченост също е по-скоро ниска -10,3%. При това последната обикновено е свързана с търсенето на външно финансиране или решение на международна централа на компанията. Интересен факт е още, че представителите на администрацията са по-склонни да участват в кариерно събитие, свързано със „зелени“ работни места, национални/регионални кампании за опазване на околната среда, или ползването на консултантски услуги за организирането на зелените им активности.

По отношение на търсените компетенции, умения и квалификация за заемането на зелените работни места в таблица 3 са обобщени отговорите на респондентите с помощта на техниката „мултипъл респонс“, която позволява на анкетирания да посочи повече от един отговор.

Таблица 3

Умения и компетенции, необходими за заемането на зелени работни места

		Responses		Percent of Cases
		N	Percent	
Умения и компетенции за заемане на зелени работни места ^a	Съзнанието за опазване на околната среда	80	12.4%	87.0%
	Разбиране на основните процеси и концепции, които се отнасят до въпроси, свързани с околната среда	61	9.5%	66.3%
	Планиране и анализ, разработване на политики за местно развитие	45	7.0%	48.9%
	Разбиране и съблюдаване на принципите на устойчивото развитие	37	5.8%	40.2%
	Анализ на данни, писмено и устно общуване, експериментален дизайн, използване на офис оборудване	36	5.6%	39.1%
	Анализ на разходите и ползите и други екологични и политически управленски умения	44	6.8%	47.8%
	Осъзнаването, политика на въздействието; компромиси осведоменост и познаване на екологичните проблеми и свързаните с тях политически инструменти	35	5.4%	38.0%
	Критично мислене и решаване на проблеми	39	6.1%	42.4%
	Пространствено планиране, критично мислене, познаване на проблемите на околната среда и дисциплини, полеви умения, лабораторни умения	34	5.3%	37.0%
				
Total		643	100.0%	698.9%

a. Dichotomy group tabulated at value 1.

b. Процентите в таблицата надхвърлят 100, тъй като респондентите са давали повече от един отговор.

c. Многоточието визира факторите получили по-малко от 35% от отговорите на анкетираните

На база резултатите от анализа в заключение са изведени **мерки и препоръки за развитието на зелената икономика и разкриване на зелени работни места:**

- събиране на надеждна статистическа информация за предлагането и търсенето на зелени работни места в страната, тяхната ясна типологизация и квалификация;
- съчетаване на финансовите мерки за подкрепа на зелените инициативи с мерки за подпомагане на маркетинговите проучвания и пазарното промотиране.
- широка разгласа на предимствата на зелените продукти и услуги на българския пазар.
- финансови стимули за стартирането и разширяването на зелен бизнес.
- популяризиране на добри практики за конкурентните предимства, които зеленият бизнес създава за фирмите.
- подобряване на нормативната база за създаването на повече стимули за „позеленяване” на бизнеса.
- провеждане на дискусия за необходимостта от разработването на зелена стратегия за развитието на България.

Резултатите от проучването са насочени към очертаването на потенциала за разкриване на зелените работни места в публичния и частен сектор в България. В доклада е акцентирано върху необходимостта от катализиране на позитивното взаимодействие между заинтересованите страни в областта на зелената икономика. Извършените анализи могат да пос-

лужат като основа за по-нататъшното разработване на политика и стратегия за стимулиране разкриването на зелени работни места в публичния и частен сектор в България.

Литература:

1. Гоев, В., Статистическа обработка на информацията от социологически, маркетингови и политически изследвания със SPSS. София, 1996.
2. Луканова, П., Promoting green jobs throughout the crisis, 2013 www.ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12296&langId=en
3. Тодоров, Ев., "Зелените" работни места и реалността в Република България. /Икономика и управление в XXI век – решения за стабилност и растеж: Международна юбилейна научна конференция/. Свищов, Т. 3, 2011. с. 515-521
4. Towards a Green Economy. Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication, A Synthesis for Policy Makers, UNEP, 2011, www.unep.org/greeneconomy.
5. ЕЕО. The employment dimension of economy greening <http://www.eu-employment-observatory.net/>
6. Assessing green jobs potential in developing countries <http://www.uncsd2012.org>.

СТРАТЕГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА „ЗЕЛЕНАТА” ЗАЕТОСТ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Асистент Евгени Тодоров
Стопанска академия „Д. А. Ценов”

Политиката по насърчаване на разкриването на „зелени” работни места е от съществено значение за постигането на „зелен” икономически растеж, както на национално, така и на регионално и местно равнище. Задълбочено проучване върху действащите международни и национални политики по отношение на „зелената заетост”, позволява към общоприетата национална дефиниция да бъде предложено допълнение, според което *за „зелени” работни места да бъдат обявени работни позиции, чиито дейности са насочени към екологосъобразно производство на продукти и услуги, целящи ограничаване на замърсяването, възстановяване на екофона, и оптимизиране производството и потреблението на енергия чрез възобновяеми енергоизточници*¹. Екологичният ефект от дейността на „зелените” работни места, които работят по осъществяването на „зелени” проекти, дейности и идеи, е от съществено значение при постигането на устойчиво местно развитие и интелигентен растеж. Връзката между тях е правопрпорционална, защото от по-големия брой реализирани „зелени” работни места и съпътстващата ги дейност зависи екологизирането на националната, регионалната и местна икономика. Поради това е необходимо да бъде направена оценка на действащите към момента политики за зелена заетост и степента на изпълняемостта ѝ. Анализът на резултатите от направената оценка ще послужат за очертаването на слабости, които възпрепятстващи успешното провеждане на политиката за „зелена” заетост, давайки възможност за записване на конкретни стратегически мерки за оптимизирането ѝ.

На национално ниво, политиката по разкриване на „зелени” работни места е поверена в компетенциите на Агенцията по заетостта (АЗ). В изпълнение на дадените от Министерството на труда и социалната политика правомощия (МТСП), АЗ реализира насърчителни мерки за заетост и обучение по реда на Закона за насърчаване на заетостта² (ЗНЗ). Законът стимулира работодателите да разкриват работни места и наемат на тях регистрирани в Държавните бюра по труда (ДБТ) безработни лица чрез предоставяне на финансови средства от Държавния бюджет. Насърчителните мерки се изпълняват в рамките на определените средства и срокове в Националния план за действие по заетостта (НПДЗ) за съответната година до изчерпването им. Основен акцент в дейността на АЗ е изпълнението на насърчителната мярка за работодатели за разкриване на „зелени работни места”³.

¹ Тодоров, Евгени. Потенциал за създаване и развитие на „зелени” работни места в Република България //Годишен алманах. Научни изследвания на докторанти на СА Д. А. Ценов - Свищов, 2014, с. 114-128.

² Закон за насърчаване на заетостта, Обн. ДВ. бр.112 от 29 Декември 2001г., посл. доп. ДВ. бр.54 от 17 Юли 2015г.

³ Пак. Там. Чл. 55д. (Нов - ДВ, бр. 59 от 2010 г.) За всяко разкрито „зелено работно място”, на което е наето безработно лице с непрекъснато поддържана регистрация не по-малко от 6 месеца, насочено от поделение на Агенцията по заетостта, на работодателя се предоставят суми съгласно чл. 30а, ал. 2 за времето, през което лицето е било на работа, но за срок не повече от 12 месеца. Редът и условията за кандидатстване на работодателите и предоставяне на средства по чл.55д от ЗНЗ, при наемане на работа на насочени от поделение на АЗ безработни лица, е уреден в чл.29 и чл.50 от Правилника за прилагане на Закона за насърчаване на заетостта (ППЗНЗ). Въз основа на сключен писмен договор между Агенцията по заетостта, чрез териториалното поделение (дирекция „Бюро по труда”) и работодателя по утвърден от изпълнителния директор на Агенцията по заетостта образец, се предоставят средства от Държавния бюджет, които представляват минимална помощ (помощ „de minimis”), съгласно разпоредбите на Регламентите на ЕК 1998/2006г. от 15.12.2006г. и 1407/2013г. от 18.12.2013г.

По информация на АЗ относно изпълнението на насърчителната мярка на социалното министерство може да бъде направен кратък анализ, който да даде информация за фактическото състояние на „зелената“ заетост в Република България¹. Официалните данни относно насърчителната мярка във връзка с разкриването на „зелени“ работни места, които АЗ предостави биха могли да послужат за установяване на ефективността и ефикасността от провеждането на политика по субсидирана заетост. За извършване на оценка на постигането на поставените годишни цели на социалното министерство ще използваме метода на оценка на показателите. Прилагането на този метод е процес на мониторинг и отчитане на постиженията и на напредъка по отношение на предварително определените цели чрез измерване стойностите на ключовите индикатори. Индикаторите в случая са:

- броя разкрити „зелени“ работни места, които може да бъде отнесем спрямо реалния брой реализирани зелени работни места;
- отделените от бюджета средства за разкриване на „зелени“ работни места спрямо реализираните средства.

Подобна оценка би могла да послужи като средство за подобряване на отчетността пред обществото, относно ефективността и ефикасността на разходване на публични средства във връзка с реализирането на конкретни публични политики, както и устойчивостта на насърчителната мярка.

В таблица № 1 е представена обобщена информация за броя разкрити и реализирани „зелени“ работни места за периода от 2011 до м. Май 2015 година. Данните ни дават възможност да изчислим и темпът на растеж на „зелените“ работни места, като за съпоставка използваме информацията за базовата 2011 г., в която стартира насърчителната мярка и 2014 г., за която разполагаме с пълни годишни данни.

Таблица № 1

Информация за разкрити и реализирани „зелени“ работни места по насърчителна мярка на Агенцията по заетостта за периода от 2011 до 2015 година²

Години	2011	2012	2013	2014	2015 ³	Темп на растеж в % 2014/2011
Работни места						
Брой разкрити работни места	902	341	432	94	80	-89,58
Брой реализирани работни места	786	376	464	122	81	-84,48
Индикатор за оценка	87,14	110,26	107,41	129,79	101,25	❖

Източник на информацията: Агенцията по заетостта

От предоставената информация е видно, че броят на разкритите „зелени“ работни места по насърчителната мярка в периода 2011 – 2014 г осезаемо намалява⁴. Разкритите работни места през 2011 г. са 902, а реализираните са 786, т.е. усвоени са малко над 87 % от предвидените работни позиции, докато през 2014 г. са разкрити 94 работни места, а са реализирани 122, т.е. над 100 % усвоени работни места по насърчителната мярка. Наблюдава се нега-

¹ Информацията е получена на основата на отправено официално запитване към Агенцията по заетостта. Спазена е изцяло процедурата по Закона за достъп до обществена информация. Информацията обхваща периода от 2011 г. до м. Май 2015 г.

² Агенция по заетостта

³ Данните са към 31.05.2015

⁴ Сравнението е направено за периода 2011-2014 година, тъй като предоставените статистически данни за 2015 година обхващат периода м. Януари – м. Май.

тивна тенденция, тъй като насърчителната мярка през 2011 г. предвижда разкриването на 902 работни позиции, докато през 2014 г. са предвидени само 94, което е около 10 пъти по-малко предвидени за разкриване по насърчителната мярка „зелени“ работни места. Това се отразява и по отношение на темпа на растеж при реализираните „зелени“ работни места, където спада за съпоставената 2014 г. спрямо 2011 г. е над 6 пъти. Причина за наблюдаваната тенденция би могла да се търси в непостоянната правителствена политика по отношение на политиката за „зелена“ заетост в страната.

От данните, предоставени за анализ се наблюдава и положителна тенденция. Разкриват се „зелени“ работни места дори и над предварително плануваните. Видно е, че през 2012 г. броя разкрити „зелени“ работни места е 341, а реализираните са 376, което показва, че ангажираните със зелена заетост са с 10 % повече от предвидените. Тенденцията се запазва и през следващите години, защото през 2013 година е предвидено разкриването на 432 работни места, а същевременно реализираната зелена заетост е 464, т.е. с повече от 7 % над предвидената.

В таблица № 2 е обобщена информацията относно предоставената държавна субсидия и изразходваните средства по насърчителната мярка за разкриване на „зелени“ работни места за периода 2011 – 2015 г. Средствата са отпускани ежегодно от Републиканския бюджет на страната в изпълнение на социална мярка в областта на труда и социалната политика. Ефективността¹ на предложената мярка би могла да бъде установена също чрез предложения по-горе модел. Тук обаче като базов показател за целева оценка ще приемем отделените от бюджета средства за разкриване на „зелени“ работни места, а показател за текущото състояние ще приемем реализираните средства. Оценките са: „Напълно постигната цел” – 100 %; „Задоволително постигната цел” – от 50 и над 50 %; „Незадоволително постигната цел” – под 50 %.

Таблица № 2

Обобщена информация на предоставяните средства от Републиканския бюджет за разкриване на „зелени“ работни места по насърчителна мярка на Министерството на труда и социалната политика в Република България²

Години Средства	2011	2012	2013	2014	2015 ³
Планирани средства в лв.	3 024 000	1 222 559	1 068 074	446 010	225 303
Изразходвани средства в лв.	663 598	928 897	824 957	445 075	3 472
Индикатор за оценка	21,9	76,0	77,24	99,79	1,54

Източник на информацията: Агенцията по заетостта

Анализирайки обобщената информация в таблица № 2 се наблюдава тенденция за намаляване на средствата, планирани за този т.нар. вид „зелена“ субсидирана заетост. За сравнение средствата, отпуснати през 2012 г., спрямо тези през 2011 година са над 2 пъти по-малко, т.е. с малко повече от 1 800 000 лв. Към момента ситуацията е още по-притеснителна, тъй като за сравнение през 2011 г. средствата, отпуснати към АЗ за разкриване на „зе-

¹ Богданова, М., Цветанова, Е., Парашкевова, Е., Диагностичен анализ и оценка на програми и проекти. Свищов, 2009, стр.15

„Оценка на ефективността – с колко и какви ресурси (човешки, материални, измерени в пари) са постигнати резултатите. Въпросите при тази оценка са: Това ли е най-добрият начин за използване на публични средства? Има ли еквивалентност между направените разходи и ползите, които следват?“

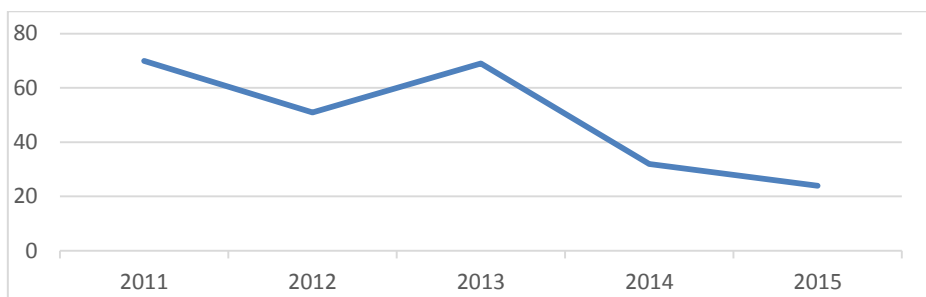
² Агенция по заетостта

³ Данните са към 31.05.2015

лени” работни места, спрямо тези през 2014 г. са в пъти повече. Ако през 2011 г. планираните средства са били 3 024 000 лв., то през 2014 г. средствата са 446 010 лв., което е приблизително 7 пъти по-малко средства. Наблюдаваната тенденцията се запазва и при определяне на държавните разходи за 2015 г. В сравнение с предходната година, когато от Републиканския бюджет са били отделени 446 010 лв., то за 2015 г. предвидените средства са 225 303 лв. или на половина по-малко.

Основателна причина за наблюдаваната негативна тенденция по отношение на съкращаването на държавните разходи за стимулиране на зелена заетост се крие зад това, че отпуснатите средства в края на отчетния период остава неуспорени. Като потвърждение за това са и данните, в които се вижда, че през 2011 от отпуснатите 3 024 000 лв., а само 663 598 лв. са усвоени, което е едва 21 % реализирани от предвидените средства и означава „незадоволително постигната цел”. Тези резултати се наблюдават и през 2012 и 2013 година, когато са усвоени едва около 77 % от предоставената държавна субсидия. Едва през 2014 г. се постига относително положителен резултат, тъй като са усвоени 445 075 лв., или почти всичките от отпуснатата субсидия в размер на 446 010 лв. Към м. Май 2015 г. от предвидените 225 303 лв. са усвоени едва 3 472 лв.

В фигура 1 са изведени данните за броя работодатели, които участват в реализирането на насърчителната мярка в периода от 2011 г. до 2015 г.



Фигура 1. Брой работодатели, разкриващи „зелени” работни места по насърчителната мярка на Министерството на труда и социалната политика за периода 2011-2015 г.

От данните се вижда, че участвалите партньори от публичния и частния сектор по насърчителната мярка за разкриване на „зелени” работни места през 2011 са 70, докато през 2014 година са 32, което е реален спад на заинтересованите работодатели да използват отпуснатата държавна субсидия с над 54 %. Причините за това са разнопосочни, но общото, което ги обединява се крие в липсата на последователност в политиката относно разкриването на „зелени” работни места или усложнените процедури по участие в насърчителната мярка¹.

В настоящия доклад е осъществено наблюдение на заетостта в ключови отрасли (образуващи т.нар. „зелен” сектор в България), което цели установяването на националния и секторния ефект за икономиката на страната. За наблюдение и анализ приемаме данни за реални „зелени” работни места за 2011 г.² и 2014 г.³, работещи в отрасли, чието въздействие е с подчертан и признат екологопазващ ефект. (табл. 3).

¹ Тодоров, Е., „Зелените” работни места и реалността в Република България //Икономиката и управлението в XXI век - решения за стабилност и растеж : Международ. юбил. науч. конф. - Свищов, 8-9. 11. 2011 г. АИ Ценов. 2011 г. с. 515-521

² Зелени работни места и свързаните с тях политически рамки / Преглед на Европейския съюз / Green Jobs and related policy frameworks /An overview of the European Union/
<http://www.sustainlabour.org/documentos/Green%20and%20decent%20jobs-%20An%20Overview%20from%20Europe%20FINAL.pdf> 12-06-2016

³ Състоянието на възобновяемите енергийни източници в Европа
www.eurobserv-er.org/pdf/annual-overview-2015-en/ 12-06-2016

Таблица 3

Съпоставка на заетите „зелени” работни места за 2014 спрямо 2011 г. по сектори в икономиката на България

Отрасли	Заетост за 2011 г.	заетост 2014 г.	относителен дял в страната 2011	Страната/ прираст на заетите по сектор	Очаквана заетост на база растежа за страната	общо отклонение на база прогноза за заетостта	структурен ефект от развитието на зелената икономика като %	структурен ефект/ефект на индустриалната база като бр. работни места
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Твърда биомаса	1100	2700	20,11	145,45	3258	-558	125	1373
Фотоволтаична енергия	350	800	6,399	128,57	965	-165	108	378
Вятърна енергия	3000	300	54,84	-90,00	362	-62	-111	-3320
Биогорива	300	300	5,484	0,00	362	-62	-21	-62
Биогаз	70	50	1,28	-28,57	60	-10	-49	-34
Соларна енергия	50	50	0,914	0,00	60	-10	-21	-10
Геотермални съоръжения	100	1900	1,828	1800,00	2293	-393	1779	1779
Водоелектрически централи	300	400	5,484	33,33	483	-83	13	38
Геотермална енергия	200	50	3,656	-75,00	60	-10	-96	-191
Общо за страната	5470	6600		20,7	7964	-1364	1728	-50

Причината анализът да не бъде изготвен на регионално ниво, а за икономиката на страната като цяло е липсата на данни в първични и вторични източници за информация относно създадените „зелени” работни места по региони. Събраната от независими правителствени източници информация за създадените „зелени” работни места по отрасли, работещи в областта на „зелената” икономика дава възможност да изследваме тенденцията за развитие на „зелената” заетост в страната. Същественото тук е, че наблюдението и анализът се осъществяват върху заетост, която е в резултат от дейността на частния сектор и при разкриването на работните места не се използва държавна субсидия по насърчителната мярка във връзка със „зелените” работни места.

Анализът на данните показва, че с най-висок относителен дял на реализирани „зелени” работни места е отрасълът, преработващ „Вятърна енергия” с около 55 % от общата сума на регистрираната „зелена” заетост от всички отрасли 5 470 души. Впечатление прави ниският относителен дял на ангажираните в отрасъла, произвеждащ „Соларна енергия” – под 1 % от общо ангажираните или едва 50 работни места. Приблизителен е също процентът на отраслите, специализиращи в производството на „Биогаз” – 1,28 % и „Геотермални съоръжения” – 1,82 % от числеността на общо ангажираните, или съответно 70 и 100 работни места.

Относно изчисления относителен прираст на създадени нови „зелени” работни места се забелязва, че в отрасъла „Геотермални съоръжения” прирастът е 1800 %, дължащо се на 1800 новоангажирани „зелени” работници в този сектор. Други два отрасъла, специализирани в производството на „Твърда биомаса” и „Фотоволтаична енергия” също регистрират

прираст по отношение на новоангажирани, съответно 145 % и 128 % или съответно 1600 и 450 реализирани нови „зелени“ работни места спрямо базовата 2011 г. Общия прираст на ангажираните в страната нови „зелени“ работни места за 2014 г. спрямо 2011 г. за всички наблюдавани отрасли е 20,66 %.

В таблицата е направена прогнозата за очакваната зелена заетост, ако всички отрасли се развиваха по един и същ начин – с прираст от 20,66 %. В случая коефициентът 20,7 % е прираста на заетостта в цялата страна за 2014 г. спрямо използваната като базова – 2011 г. Според тази прогнозна величина, ако темпът на растеж се запази относително постоянен, се очаква на национално ниво да бъдат разкрити допълнително около 3000 „зелени“ работни места, като общата численост да достигне приблизително 8000 души. При това положение с най-висока заетост се очаква да бъдат отраслите, специализиращи в производството на „Твърда биомаса“ – 3258 работни места, „Геотермални съоръжения“ – 2293 работни места и „Фотоволтаична енергия“ – 965 работни места.

Изчислено е общото отклонение на база прогнозата за заетостта. С най-сериозно отклонение са отраслите произвеждащи „Твърда биомаса“, „Геотермални съоръжения“ и „Фотоволтаична енергия“. В резултат на направената прогноза, като общото отклонение за всички отрасли се установява недостиг на 1364 „зелени“ работни места.

Направеният опит за установяване на структурен ефект от развитието на зелената икономика като % показва, че съществен ефект се очаква в отрасъл, специализиращ в производството на „Геотермални съоръжения“, където процентът е твърде висок – 1779 %, а също положителен ефект се очаква в отраслите, специализиращи в производството на „Твърда биомаса“ и „Фотоволтаична енергия“.

Анализът ни дава възможността да бъде установен структурен ефект като брой работни места. Очаквано, положителен ефект като брой работни места се констатира в отраслите „Геотермални съоръжения“, „Твърда биомаса“ и „Фотоволтаична енергия“. Отрицателна се очаква да бъде тенденцията в отраслите, специализиращи в производството на „Вятърна енергия“ и „Геотермална енергия“, „Биогорива“, „Биогаз“ и „Соларна енергия“. Общия структурен ефект за страната в брой работни места се очаква да бъде отрицателен -50 работни места.

Необходимо е да бъдат предприети допълнителни мерки, с които да може държавната политика да отговори на потребностите на частния сектор. Направеният анализ относно действащата към момента политика по разкриване на „зелените“ работни места в Република България установява големи различия между стремежа за увеличаване броя на „зелени“ работни места и фактическата реалност на трудовия пазар. Неуспешно проведената политика по реализиране на „зелена“ заетост би довела до неизпълнение на заложените национални приоритети с подчертан екологопазващ характер и очакван екологичен ефект. В случая може да бъде обобщено, че насърчителната мярка е по-скоро вид временната заетост, която всъщност преследва подчертано социален ефект вместо желания екологичен. Предложената към момента политика не е достатъчна, за да бъде изпълнена основната идея, а именно стимулиране на природосъобразното производство на стоки и пласмент на услуги в изпълнение на мерки и дейности, озеленяващи икономиката на страната, чрез разкриване и реализиране на „зелени“ работни места на трудовия пазар.

Направеният анализ позволява да заключим, че за да се оптимизира политиката по разкриване на „зелени“ работни места, като фактор за постигането на устойчиво местно развитие и интелигентен растеж се налага предприемането на конкретни стратегически насоки, а именно:

- Извеждане на всички професии и длъжности със специфични компетенции, чиято професионална квалификация и изпълняваната дейност допринася за подобряване на екофона – необходимостта от въвеждането на такава регулация би подпомогнало изпълнението на националната политика във връзка с постигане на „устойчиво“ развитие, която

включва въвеждане на редица екологични критерии при производство и пласиране на услуги;

- Изграждане и функциониране на устойчива среда за осъществяване на връзка по оста „образование-наука-бизнес“ изразяващо се в създаване на регионални научно-изследователски центрове с екологична научна и практическа насоченост;

- Реализирането на т.нар. система на „дуално обучение“, която е успешно приложена в държавите като Германия, Австрия, Норвегия и Швейцария. Идеята на „дуална система на обучение“ е провеждането на професионално обучение, което да се осъществява паралелно на две места - в професионално училище и предприятие¹, но съществен момент при разработването на учебните програми и съпътстващите ги практически обучения е насочването им към курсове на обучение, целящи получаването на „зелени“ знания, умения и компетенции;

- Да бъде провеждана устойчива държавна и местна подкрепа към МСП, които в процеса на своята дейност разкриват „зелени“ работни места и използват екологични способи за производство и пласмент на услуги, с което създават благоприятни условия за екологизиране на националната, регионалната и местна икономика. Възможно е въвеждането на специален данъчен режим за признати екологични фирми, обслужването им с предимство при ползване на административни услуги, въвеждане на допълнителни ограничения към фирми замърсяващи с дейността си околната среда, създаването на допълнителни регулации относно стимулирането на „зелените“ обществени поръчки;

- Необходимо е да бъде събирана по-точна статистическа информация относно броя разкрити и реализирани „зелени“ работни места в страната, от оторизираните за това национални институции. Информацията би дала възможност за по-точното установяване на ефекта от дейността на ангажираните в „зелената“ икономика на страната, както и за очертаването на бъдещи стратегически насоки относно постигането на устойчиво местно развитие и интелигентен растеж.

От представената обобщена информация относно предложените стратегическите насоки за оптимизиране на зелената заетост в България е видно, че отговорните институции са централната власт – изпълнителната и законодателната, както и местната власт – общинска администрация. Предвид обхвата на предложените мерки и нужните за реализирането им инвестиции, би следвало да се очаква, че иницирирането на подобна целенасочена политика в областта на „зелената“ икономика е стратегическа мисия на държавата. За изпълнението на стратегическите насоки е необходимо предприемане на мерки от законово-управленски характер. Така задължително условие за успешното изпълнение на стратегическите насоки за оптимизиране на политиката за „зелена“ заетост е установяването на трайни партньорски взаимоотношения между централната и местна власт и частния сектор, във фокусът, на които да бъде поставено провеждането на отговорна, балансирана и устойчива, екологична национална, регионална и местна политика за разкриване на „зелени“ работни места, като фактор, оказващ въздействие при провеждането на политика за постигането на „устойчиво“ местно развитие и интелигентен растеж.

Използвана литература:

1. Богданова, М., Цветанова, Е., Парашкевова, Е., Диагностичен анализ и оценка на програми и проекти. Свищов, 2009, стр.15
2. Тодоров, Евгени. Потенциал за създаване и развитие на „зелени“ работни места в Република България //Годишен алманах. Научни изследвания на докторанти на СА Д. А. Ценов - Свищов, 2014, с. 114-128.
3. Закон за насърчаване на заетостта, Обн. ДВ. бр.112 от 29 Декември 2001 г., посл. доп. ДВ. бр.54 от 17 Юли 2015 г.

¹ Дуална система на обучение. <http://export.government.bg/ianmsp/docs/ger-dual-2013/2013/07/31/dual-training-bg.pdf> 29-09-2016

4. Дуална система на обучение. www.export.government.bg/ianmsp/docs/ger-dual-2013/2013/07/31/dual-training-bg.pdf 29-09-2016
5. Зелени работни места и свързаните с тях политически рамки / Преглед на Европейския съюз / Green Jobs and related policy frameworks /An overview of the European Union/ www.sustainlabour.org/documentos/Green%20and%20decent%20jobs-%20An%20Overview%20from%20Europe%20FINAL.pdf 12-06-2016
6. Състоянието на възобновяемите енергийни източници в Европа www.eurobserver.org/pdf/annual-overview-2015-en/ 12-06-2016

ФИНАНСОВАТА ИНТЕГРАЦИЯ В ЕС: АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА БЪЛГАРИЯ

Проф. д-р Татяна Хубенова
Институт за икономически изследвания на БАН

На съвременния етап на икономическата си интеграция България е в подготовка за участие в Паричния съюз на ЕС, който продължава да се доизгражда като европейска финансова интеграция. На дневен ред се очертават три групи проблеми както следва: 1) на етапа на очакване на участие в Европейския Валутнокурсен механизъм II (ВКМ II): акцентирание върху обхвата на постигнатото съответствие от България с изискванията за номинална конвергенция и изпълнение в банковия сектор на препоръките от проведената оценка на активите и стрес-тестовете като предпоставка за стабилността на финансовия сектор.

2) на етапа на участие във ВКМ II : постигане на устойчиво изпълнение на актуалния обхват на условността за членство с оглед на реалната конвергенция и предизвикателствата пред съчетаването на бюджетната политика на страната с общата парична политика на ЕЦБ.

3) при приемане на еврото: изграждане на пълноценен капацитет за прилагане на изискванията на общата парична политика на ЕЦБ, на регулативната рамка за бюджетната политика в Еврозоната и наднационалния надзор на финансовия сектор.

Приемането на еврото обуславя несъмнено най-значими предизвикателства във фискалната област и във финансовия сектор, в които се осъществяват реформи в съответствие с изменящия се регулаторен паричен и фискален ред в Икономическия и паричен съюз (ИПС). На примера на напредъка на реформите в нашата страна в бюджетната политика и във финансовия сектор могат да се аргументират мотивите за политики, поддържащи подготовката ни за Еврозоната. Тяхната необходимост се засилва поради факта, че в новия си институционален и функционален ред ИПС предстои да задълбочава финансовата интеграция на 19-те страни от Еврозоната на база на „диференцирана“ интеграция спрямо останалите страни от ЕС, включително страните в дерогация.¹ Така Еврозоната има тенденцията след кризата от 2010 г. в икономическата област да усложнява условността за приемане на еврото от други страни от ЕС, т.е. съвкупността от институционално-правните и функционално-икономически критерии, на които те би следвало да отговарят.

Проблеми на макроикономическата конвергенция и ролята на бюджетната политика за финансовата интеграция

Като държава с дерогация България провежда политика на макроикономическа конвергенция от началото на членството си в ЕС.² Постигнатите резултати в тази насока могат да се обобщят в следните направления

На първо място, от 2007 г. рамката за макроикономическата политика става по-ограничителна, с по-силно налагане на фискалната дисциплина и интеграцията на икономическата ни политика с Общностните изисквания. Факт е, че за неспазването на изискването на размера на бюджетния дефицит в 2009 г. на България ѝ се налага процедура за мониторинг поради прекомерен дефицит. Икономическата политика се превръща в част от

¹ Dyson, K.(2012), Economic and Monetary Union, p=453,464 in Jones*Menon*Wetherhill, The Oxford Handbook of the European Union,2012.

² На основа на Договора за присъединяване на България към ЕС, подписан в 2005 г. нашата страна има статут на държава членка с дерогация, т.е. държава, която е приела да участва в ИПС, но все още не е приела еврото. България изпълнява изискванията за икономическа и правна конвергенция преди приемането на еврото.

Общностния интерес за постигане на приоритетите на стратегията на развитието на ЕС и поради това тя подлежи на процедури за политическа координация и многостранен надзор. Основните инструменти за координация на икономическата политика на България като страна-членка на ЕС са Програмите за стабилност и конвергенция, Общите насоки за икономическа политика и нарастващия брой Общностни инструменти, касаещи структурните политики. Прилагането на инструментариума на ЕС за икономическо управление, както и многогодишното бюджетно програмиране и планиране в ЕС наложиха изисквания за съответствие на бюджетната политика, които подпомагат реализацията на макроикономическа конвергенция.

На второ място, бюджетната политика на България става важен обект на Общностни процедури за по-добро икономическо управление, което от 2011 г. се допълва с нов общ механизъм за координация на бюджетните политики в ЕС (Европейския семестър)¹. Понататъшно повишаване на изискванията за постигане на съответствие с критериите за ИВС чрез допълващите изисквания за бюджетен надзор се въвежда с „пакет“ от 6 нови регулации /5 Регламента и една Директива/ от 2011, с които се изменя и допълва Пакта за стабилност и растеж в ИВС. Новите регулации стават известни като „предпазни“ и коригиращи“ инструменти на по-строг бюджетен надзор срещу прекомерен бюджетен дефицит и макроикономически неравновесия.

Новата архитектура на икономическия наднационален надзор в ЕС, и по-специално в Еврозоната, включва набор от различни инструменти — от превантивното наблюдение чрез Европейския семестър², през коригиращото наблюдение³ до наблюдение на държава членка в криза, която желае да прибегне до механизми за защита. Обхватът на наблюдението е разширен и за страни извън Еврозоната като реакция на кризата, като в рамките на новата процедура за надзор при макроикономически дисбаланси (ПМД) се включват конкурентоспособността и вътрешните и външните макроикономически дисбаланси.

Нов етап в управлението в ЕС открива одобряването на Договор за стабилност, координация и управление в Икономическия и паричен съюз(ДСКУ)⁴, подписан от всички държави - членки на ЕС, с изключение на Чешката република и Обединеното кралство и влязъл в сила от 1 януари 2013 г. Той въвежда нови изисквания за бюджетен надзор, известни като *Фискален компакт* за страните от ЕС, които са го приели.⁵ На негова основа се въвежда прилагането на *предварителна координация на планове за важни реформи* в икономическата политика на участващите страни на наднационално равнище.⁶

¹ Регламент на ЕС № 1176/2011 формализира рамката за координация на бюджетните политики в ЕС на наднационално равнище чрез т.нар. Европейски семестър.

² Прилаган е на основа на Стратегията „Европа 2020“ и превантивния механизъм на Пакта за стабилност и растеж и процедурата при макроикономически дисбаланси.

³ В рамките на корективните механизми на Пакта за стабилност и растеж и процедурата при макроикономически дисбаланси.

⁴ ДСКУ е подписан от всички държави — членки на ЕС, с изключение на Чешката република и Обединеното кралство. По отношение на другите подписали Договора държави, които са извън еврозоната, неговите разпоредби влизат в сила веднага щом те го ратифицират и когато решението за отмяна на тяхната дерогация или освобождаване влезе в сила. В ДСКУ е предвидено съдържанието му да бъде включено в нормативната уредба на Европейския съюз в рамките на пет години от датата на влизането му в ла.4.вж. ОВ С 219, 24.7.2012 г. стр. 95.

⁵ Изискванията налагат бюджетната позиция на сектор "Държавно управление" на договарящите се страни трябва да бъде балансирана или да е налице бюджетен излишък; б) правилото в буква а) се счита за изпълнено, ако годишното структурно салдо на сектор "Държавно управление" отговаря на установената за съответната държава средносрочна цел, определена в ревизирияния Пакт за стабилност и растеж, в размер на структурния дефицит, ненадвишаващ 0,5 % от брутният вътрешен продукт по пазарни цени.

⁶ Ангажиментът за обсъждане на важните реформи с потенциални странични ефекти бе потвърден и в Препоръката на Европейския Съвет от 2012 година за прилагане на общите насоки за икономическите политики на държавите членки, чиято парична единица е евро. ОВ С 219, 24.7.2012 г., стр. 95.

По-строгите изисквания към бюджетния дефицит и надзора над държавните финанси се транспонират у нас със Закона за публичните финанси, влязъл в сила от 1 януари 2014 г. С нотификацията си за ратификация на ДКСУ на ИПС от 14 февруари 2014 г. България поема обвързване с прилагането на раздели III (Фискалния компакт) и раздел V на ДКСУ на Икономическия и паричен съюз.

С участието на България в прилагането на новия подход на икономическо управление в ЕС, включително с участието на страната във Фискалния компакт би следвало да се подобряват шансовете за включване в Икономически и паричен съюз на ЕС. Като се има предвид, че Фискалният пакт *не се спазва* и се отлага за изпълнение към 2017 г. от редица големи страни в Еврозоната,¹ бюджетната политика на България трябва да се оценява по достойнство като подчинена на по-строгите европейски изисквания.

Цялостната стратегия на ново икономическо управление на интеграцията в ЕС след 2010 г. се подчинява на целите за възстановяването на условията за устойчив растеж и заетост в страните-членки, но при строга бюджетна дисциплина. В този контекст ролята на държавните финанси за съживяването на икономическия растеж значително нараства. Същевременно изискванията към държавните финанси при новото икономическо управление значително се усложняват и условията за ИПС се втвърдяват като изисквания (*conditionality*). В Стратегия „Европа 2020“ е отразено признанието, че Икономическият и паричен съюз усложнява упражняването на фискалния суверенитет на страните от Европейския съюз, тъй като възможностите за напасването на националните бюджети към нуждите на финансиране на растежа чрез бюджетни дефицити стават по-лимитирани и са стратегически въпроси на икономическото управление.

В широк смисъл дискусията относно правилата за участие в ИПС през последните години се фокусира върху: а) отчитането на наднационалната насоченост *на общите фискални правила и обхвата на санкциите за неспазване на фискалната дисциплина* в Еврозоната и икономическото им въздействие; б) прилагане на *общата парична политика* в комбинация с национално специфичния избор на бюджетни политики на отделните страни в ИПС; в) ефекти от съчетаване на *неконвенционалната обща парична политика на ЕЦБ с фискалните политики на отделните страни* от ИПС; г) реализацията на финансовата интеграция с цел изграждане на Банков и Капиталов съюз.

В аспекта на подготовката на България за приемане на еврото има необходимост да се оценяват конкретно *подходите към финансовата интеграция в областта на бюджетната политика* за извеждане на възможни алтернативни сценарии за стратегията на догонване, която трябва да реализира българската икономика. България положи усилия за правната конвергенция на националната си рамка за управление на публичните финанси, но още съществуват възможности за допълнително засилване на ефикасността на публичните финанси чрез борба с корупцията, сенчестата икономика и подобряване на институционалния капацитет на държавните финанси.

Значителен е напредъкът на съответствието в областта на системите за финансово управление и контрол в бюджетния сектор, както и по отношение усвояването на европейски средства и фондове. След забавяне през 2013–2014 г. Новата рамка за управление на публичните финанси в ЕС в България е осъвременена чрез приемането през 2015 г. на Закона за Фискален съвет и автоматични корективни механизми, с който Фискалният съвет получава правомощия на независима институция за бюджетен надзор в изпълнението на изискванията на Фискалния пакт.² По този начин чрез засилване на националния институционален

¹Stanislas de Finance (2015) Fiscal Compact Treaty: Scorecard for 2015 Study: How far are EU Member States meeting their European Council commitments? EPRS | European Parliamentary Research Service, European Council Oversight Unit PE 581.403 - June 2016

²Като член на Фискалния пакт България изпълнява изискванията на приетите в ЕС в 2011 г. по-строги регулации за бюджетна дисциплина - специална директива Фискален пакт и пет регулации („пакет на шестте“), четири от които третират фискални въпроси, включително реформа на превантивната и корек-

капацитет за бюджетен надзор независимостта и устойчивостта на държавните финанси е регулирана в съответствие с европейските изисквания.

Основното признание в теоретико-приложните дебати относно фискалните и финансови либерализационни правила е, че те са “добро” лекарство срещу проблеми на стопанска стагнация, но само при предпоставката, че това “лекарство” няма вредни странични ефекти. Прилагането на фискални правила в България има успешна практика и подобрява ефективността на бюджетната политика. Като цяло емпиричните изследвания вече доказват, че прилагането на добри практики и правила за икономическа либерализация не само водят до по-добри резултати в чисто финансово-счетоводен аспект – т.е. по-високи бюджетни приходи, по-високи бюджетни баланси, по-добро управление на държавния дълг, но също допринасят и за по-добра ефективност на бюджетната политика в макроикономически аспект.

Изпълнението на Маастрихтските критерии от нашата страна е много добро след временно неизпълнение на критерия за дефицит на държавния бюджет за 2009 г. Това се оценява положително в Доклада на ЕЦБ за конвергенцията от юни 2016 год.¹ Вярно е, че в 2014 г. дефицитът превиши референтната стойност от 3% от БВП, но Европейската комисия оцени свръхдефицита като извънреден и временен, което не наложи откриването на процедура при прекомерен дефицит. В периода 2015-2016 г. показателите за дефицит на държавния бюджет и държавният дълг в България отговаряха на Маастрихтските критерии. От 2012 г. насам България подлежи на мерките по Предпазния лост, залегнали в Пакта за стабилност и растеж.

По критерия за ценова стабилност за периода 2006-2010 показателят за средногодишния темп на ХИПЦ инфлация в България възлиза на 6, 4%, като в началото на периода надхвърля референтната стойност. Но за периода 2011-2015 г. в условията на дезинфлация показателят за ХИПЦ инфлацията възлиза на 0,7%, а за 2015-2016 г. се очаква да възлезе на - 0,7%, което е под референтната стойност от 0,7%.

По отношение на изискването на Маастрихтския критерий за стабилността на валутния курс към еврото България доказва значителна стабилност благодарение на факта, че, поддържа режима на Паричния съвет в течение на почти 20 години. Макар че все още не участва във ВКМ II, валутният курс на лева е устойчиво фиксиран към еврото. Ефектът на еврото като „парична котва“ на Паричния съвет в България стимулира евроизацията, но я поддържа в приемливата форма на валутна субституция, защото се запазва доминиращата роля на лева като мярка на стойност, средство за обръщение и спестявания и инвестиции. Това се основава и на международните валутни резерви на страната, които са значителни и гарантират на лева над 160% покритие.

В контекста на новите изисквания в ЕС от 2010 г. относно оценката на макроикономически неравновесия нашата страна не показва наличие на трайни източници на неравновесия, които да носят средносрочен и дългосрочен риск. Факт е, обаче, че неочаквано за 2014 год. страната ни попадна в групата на страните с големи макроикономически неравновесия най-вече поради банковата криза и наложените се действия на правителството за преодоляването ѝ с държавна помощ.

Като цяло както управлението на държавния бюджет, така и състоянието на платежния баланс не създават предпоставка за негативни оценки. През последното десетилетие състоянието на текущата и капиталовата сметка на платежния баланс на България се подобри, макар че спадът на чуждестранни инвестиции от 2008 г. не е преодолян. Нетните чуждестранни пасиви на страната остават големи, като преките чуждестранни инвестиции съставляват преобладаващата част от brutните чуждестранни пасиви. Наблюдава се увеличение на държавния дълг във връзка с управлението на банковата криза през 2014 г., както и последващите в 2015 г. нови емисии на държавен дълг на международния пазар,

тивна част на Пакта за стабилност и растеж. Останалите два регламента са за идентифицирането и преодоляването на макроикономическите дисбаланси.

¹ Доклад на ЕЦБ за конвергенцията, юни 2016 г..

където добрият кредитен рейтинг на страната ни ѝ позволи да заема ресурси на благоприятни лихвени равнища. *Съотношението на държавен дълг към БВП* се повиши рязко – от 13,7% през 2009 г. до 17,1% от БВП през 2013 г. – в условията на първични бюджетни дефицити, както и на неблагоприятен диференциал между лихвените проценти и растежа.

Нарастването на дълга до 27% от БВП през 2014 г. се дължеше главно на финансирането на бюджетния дефицит, на временно натрупване на резерви, на заема за схемата за гарантиране на депозитите и на предоставянето на държавна помощ за поддържане на ликвидност за банковия сектор. Но като цяло съотношението „държавен дълг/БВП“ в размер на 28,1% в 2016 г. остана доста под референтната стойност от 60% по време на цялата криза в Еврозоната, въпреки известно нарастване.

В периода от май 2015 г. до април 2016 г. *дългосрочният лихвен процент* в България бе средно 2,5%, оставайки под референтната стойност от 4,0% по критерия за конвергенция на лихвените проценти. Дългосрочният лихвен процент в България се понижаваше от 2009 г. насам, като 12-месечният среден лихвен процент спадна от над 7% до под 3%.

Според Маастрихтските критерии България показва добро макроикономическо поведение. Но завишените европейски изисквания относно макроикономическите неравновесия обясняват оценките на Европейската комисия през пролетта на 2016 г. за риск от известно отклонение от плана за корекции за постигане на средносрочната бюджетна цел за 2016 г. и 2017 г. Прогнозите на европейските институции за наличието на рискове за фискалната устойчивост се правят на основа на влошаващата се демографска криза в страната ни и повишаването на свързаните със застаряването на населението държавни разходи. В своя „Доклад за механизма за ранно предупреждение за 2016 г.“ Европейската комисия (ЕК) обръща внимание на рисковете във финансовия сектор, високата задлъжнялост на нефинансовия сектор и структурните характеристики на пазара на труда, в т.ч. на дългосрочната безработица. Заключение е, че в страната съществуват прекомерни макроикономически дисбаланси.¹

Тази постановка отразява подход, при който се вземат под внимание конкретни секторни показатели за макроикономически неравновесия и се акцентира върху дългосрочни структурни проблеми на българската икономика. Това потвърждава усложняването на т.нар. условност, прилагана от европейските институции по отношение оценката за приемане на еврото. Според британският изследовател проф. К.Дайсън именно от *начина* на прилагането на условността спрямо конкретни нови страни на ЕС разширяването на Еврозоната е поставено в зависимост от многоизмерна условност, която при това се променя във времето.² След кризата в Еврозоната тази тенденция продължава да се задълбочава.

В обобщение на проблемите на макроконвергенцията като финансова интеграция следва да се подчертае, че от нашата страна се очаква по-голяма целенасоченост и взаимнообвързаност на провежданите структурни реформи с цел подобряване на бизнес средата и стимулиране на стопанския растеж. Същевременно трябва да се има предвид, че провеждането на структурни реформи не винаги има непосредствен пряк благоприятен ефект върху растежа, както показва опитът на самата Еврозона в последните десет години. На примера на страни членки от Еврозоната след 2010 год. също е видно, че растежът при политики на фискални рестрикции (остеритет) може да бъде забавен и дори да има като цяло негативни последици за фискалната устойчивост на съответните страни.

Темпът на реалния икономически растеж на България за 2015 г. от 3 % е сравнително висок за ЕС. Целта е той да бъде поддържан и да нарасне в средносрочна перспектива въпреки неблагоприятните външни условия. В този смисъл за нашата страна е важно провеждането на реформите в икономическа политика да държи сметка преди всичко за подобряването на бизнес средата и повишаването на икономическия растеж. Структурните ре-

¹ Доклад на ЕК по механизма за ранно предупреждение, 2016.

² Gros, D. & Cinzia Alcidi (2014) The case of the disappearing Fiscal Compact, CEPS Commentary, 5 November 2014

форми неизбежно протичат по-сложно в условията на изискваната икономическа и правна конвергенция към строги фискални правила. Според Д. Грос от Центъра за изследване на европейските политики в Брюксел, в редица страни от самата Еврозона се наблюдава „изчезване на Фискалния компакт“ от дебата за политика, което показва, че не е възможно да се постави фискалната политика в „усмирителна жилетка“.¹ За няколко години се оказва, че е била вярна прогнозата на Д.Грос при приемането на Договора за фискалния компакт за това, че“ ограничителните правила, въведени в новия Договор и в националните конституции ще се нарушават щом станат политически неудобни“².

С прекомерно рестриктивната бюджетна политика в България много бюджетни системи остават недофинансирани и това средносрочно влошава перспективите за стимулиране на растежа. Това не е в полза на националната икономика, нито обслужва дългосрочно целите на финансовата ни интеграция в ИПС. За фискалната ни политика в крайна сметка най-важен приоритет следва да бъде стимулирането на стопанския растеж, за да може да се гарантира по-нататъшната устойчивост на реалната конвергенция към страните с по-висок БВП на глава от населението в ЕС.

Реформите в ЕС във финансовия сектор на България

Във връзка с преодоляването на Европейската суверенна дългова криза и продължаващата икономическа стагнация в Еврозона протичащите след 2010 г. реформите в ЕС се ускоряват. Промените в регулаторната рамка на Европейското финансово пространство и в Еврозона неизбежно оказват важно въздействие и върху българският банков и небанков сектор, който поради кризата също бе засегнат от неблагоприятните външни фактори.

От 2013 год. в нашата страна протича най-голямата еднократна промяна в банковата регулативна рамка през последните повече от 15 години.

В средата на 2013 г. реформата на финансовия сектор в ЕС се фокусира върху преодоляването на слабостите на кредитните институции поради влошената им капиталова адекватност вследствие на кризата. С приемането на Директива 2013/36/ ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. (относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници) и Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година (относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници) у нас се въвеждат нови изисквания за управление на основните банкови рискове и на капиталовата адекватност.³ Регламентът е директно приложим, което от своя страна доведе до значителни промени в Закона за кредитните институции и някои наредби на БНБ, както и до отпадането на редица действащи досега наредби, като Наредба № 7 на БНБ за регулиране на големите експозиции и Наредба № 8 на БНБ за капиталовата адекватност на кредитните институции.

Поради необходимостта да бъдат въведени новоприетите *Директива за капиталовите изисквания* и *Регламент за капиталовите изисквания* от 2014 г. са направени сериозни изменения в Закона за кредитните институции и в подзаконовата нормативна база. Така например, една фундаментална промяна е отпадането на Наредба № 9 на БНБ, която уреждаше специфичните провизии за кредитен риск. На мястото на заделените досега специфични

¹ Dyson, K. (2008) Euro Entry as Defining and Negotiating Fit: Conditionality, Contagion and Domestic Politics, in: External Empowerment and Domestic Transformation in East Central Europe, ed. by K. Dyson, Oxford University Press p.4-45.

² Gros, D. (2012), "The Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union (aka Fiscal Compact)", CEPS Commentary, CEPS, Brussels, March (www.ceps.eu/book/treaty-stability-coordination-and-governance-economic-and-monetary-union-aka-fiscal-compact)

³ Тези два документа заменят съществуващата до тогава Директива за капиталовите изисквания. По същество, новите регулации отразяват в голяма степен изискванията на Третото международно споразумение на Базелския комитет за банков надзор относно капиталовите стандарти и мерки - „Базел 3“.

провизии, банките следва да извършват допълнителни счетоводни провизии по Международните стандарти за финансова отчетност, целящи намаление на балансовата стойност на кредитите в просрочие над 90 дни. Всички тези промени засегнаха в различна степен отделните кредитни институции у нас., които трябваше да реструктурират кредитните си портфейли и провизирането им.

Транспонирането на важни директиви на ЕС в банковия сектор на България е реформен процес, който неизбежно не само е в съответствие с реформите в ЕС, но обективно отразява необходимостта от съвременно регулиране на финансовото посредничество. Като пример за това са промените в режима на мерките за държавната помощ в съответствие с изискванията на правото на ЕС. В отговор на кризата на Корпоративна търговска банка от средата на 2014 г., след острата ликвидна атака срещу няколко кредитни институции, България доказва съответствие с изискванията на ЕС. С държавна помощ първоначално стана възможно преодоляване на ликвидни проблеми на Първа инвестиционна банка, за която се приложи процедурата на Европейската комисия за отпускането на държавна помощ с цел да не се застрашава устойчивостта на банковата система.

Проблемите за интервенциите с държавна помощ и с реформа на банковия надзор от страна на БНБ се изостриха след поставяне на Корпоративна търговска банка под специален надзор поради установени злоупотреби, лоши практики и нарушения на регулациите за банкиране и последвалото отнемане на нейния лиценз от БНБ. Наблюдаваната криза се наложи да се управлява не само за сметка на натрупани в банките буфери. Чрез предприетите допълнителни мерки, както от БНБ, така и от правителството не се допусна разпространяване на негативните ефекти върху останалата част от банковата система. Казусът с Корпоративна търговска банка постави на дневен ред много въпроси, които касаят хармонизацията на регулирането на банките със съвременните промени на международно и европейски равнище. Например реакцията на Европейския банков орган по повод казуса с Корпоративна банка потвърди необходимостта от по-добър диалог с европейските институции и реална оценка на възможностите и проблемите на българския банков надзор.

Кризата в две български банки с мажоритарно участие на местен капитал създаде предпоставки да излязат на преден план и допълнителни аргументи за провеждане на реформи в българската банкова система, както и по-адекватно транспониране на по-строгите регулации, въведени със законодателството на ЕС като резултат от реформата на финансовия сектор след Европейската дългова криза.

Паралелно с реформите в управлението на банковата система се премина към въвеждането и на нови форми за надзорна и финансова отчетност. Новите изисквания са в сила от 1 януари 2014 г., като с тях се въвеждат и допълнителни инструменти, даващи гъвкавост на надзорните органи по отношение на поддържането на адекватни капиталови нива на банковата система. Това са въвеждането на задължителен предпазен капиталов буфер, буфер за системен риск, дискреционен антицикличен буфер, дискреционни буфери за глобално и местни системно важни институции, както и нови регулаторни отношения за ликвидност и ливъридж.

Въпреки директната приложимост на Регламента, редица важни решения са в компетенциите на националните компетентни органи (БНБ и КФН) във връзка с нивото на предвидените в пакета капиталови буфери, чиято цел е да осигурят адекватни нива на капитал, с оглед потенциалните рискове в системата. Наред с това предстои регулирането и на редица специфични надзорни дискреции, сред най-важните от които е разписването на допълнителни критерии за оценка на приемливите обезпечения, третирането на вътрешногруповите експозиции, както и осигуряването на преходно отпадане на някои от елементите от досегашната капиталова рамка.

Във връзка с тези решения, БНБ проведе оценка на въздействието на новите изисквания върху капиталовата структура и рисково-претеглените активи на банковата система, резултатите от които свидетелстват за запазване на високата обезпеченост с капитал и поддър-

жане на досегашното ниво на капиталова адекватност в системата. Тези добри резултати за банковата система се коренят в по-консервативните изисквания на досегашната капиталова рамка, трансформирани в новите изисквания на ЕС чрез по-ранно въвеждане на допустимите капиталови буфери, както и във високото качество на банковия капитал на банковите институции у нас, състоящ се в значителна степен от обикновени акции и капиталови резерви. Що се отнася до промените в размера на рисково-претеглените активи, най-значителен е ефектът от облекчаване на капиталовите изисквания спрямо класовете „Експозиции на дребно” и малки и средни предприятия. Това би следвало да има положителни ефекти за тяхното банково кредитиране.

Наред с облекчаването на достъпа до финансиране на икономическите субекти, обаче, се засилва консервативността при оценката на риска по просрочени експозиции на банките, с оглед все още високите нива на този риск в системата.

Новата капиталова рамка засилва ролята на процесите по вътрешен анализ на адекватността на капитала, поради необходимостта от по-пълно обхващане на всички рискове от банковата дейност, оставащи извън минималните капиталови изисквания. Поради тази причина, се засилва ролята на процеса по надзорен преглед от страна на регулаторните органи, чиято основна цел е да се гарантира допълнителната устойчивост на банките и други кредитни институции срещу стресови събития и едновременно проявление на различни по вид рискове.

В тази връзка нараства ролята на политиките на самите банки за провизиране на експозициите в кредитния портфейл и за достоверна оценка на стойността на банковите активи.

В изпълнение на ангажиментите си за финансова и правна конвергенция нашата страна вече прилага новите регулации в ЕС, според които при финансови кризи финансовият сектор носи отговорност по *споделяне на загубите* чрез установяване на нов режим за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници. Предприетата реформа в ЕС има за цел постигане в ускорен срок на резултати, подобни на обичайната процедура по несъстоятелност, по отношение разпределянето на загубите между акционерите и кредиторите, но подобряване на управлението с оглед запазване финансовата стабилност и ограничаване загубите за данъкоплатците, когато обявяването на банката/инвестиционния посредник в несъстоятелност би застрашило обществен интерес и би съставлявало заплаха за финансовата стабилност.

През 2015 г. в българското законодателство бе транспонирана *Директива 2014/59/ЕС* чрез приемане на нов Закон за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници.¹ Директивата има за цел да установи ефективна рамка на европейско ниво за справяне с банкови кризи на достатъчно ранен етап, така че да се предотврати пренасянето на финансовите проблеми на отделни кредитни институции върху цялата банкова система, както и да се премахне във възможно най-голяма степен необходимостта от използване на публични средства за подпомагане на неплатежоспособни банки.

Съгласно разпоредбите на Закона за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници се учредяват нови институции. Създаването на Фонд за реструктуриране на банки (управляван от Управителния съвет на Фонда за гарантиране на влоговете в банките -(ФГВБ) и на Фонд за реструктуриране на инвестиционните посредници (под егидата на Управителния съвет на Фонда за компенсиране на инвеститорите) изгражда необходимата институционална структура в България за провеждане на съвременните реформи в ЕС по отношение на финансовия сектор.² През последните години се

¹ Приемането на разглеждания Закон в края на юли 2015 г. бе наложително, тъй като срокът за транспониране на Директива 2014/59/ЕС бе изтекъл и от Европейската комисия бе стартирана процедура за нарушението № 2015/0014 по неизпълнение на задълженията, произтичащи от членството на Република България в Европейския съюз

² Към края на 2015г. участниците във Фонда са 91, от които 40 инвестиционни посредника, 21 банки-инвестиционни посредника и 30 управляващи дружества. Клиентските активи, управлявани от участни-

наблюдава тенденцията най-много защитени клиентски активи да се управляват от банките-инвестиционни посредници (63%), което е в компетенциите на Фонда за защита на инвеститорите.

Органите за реструктуриране извършват оценка на възможностите за реструктуриране и са отговорни за решения, които оказват негативно въздействие върху публичните финанси и могат да доведат до необходимост от използване на държавните инструменти за финансова подкрепа, или на мерки, които се вземат в условия на системна финансова криза и подлежат на изпълнение след одобрението на Министъра на финансите.

Пред банките и инвестиционните посредници се поставят нови изисквания за изготвяне и актуализиране на планове за възстановяване след криза, съдържащи мерки и процедури за: 1) предприемане на ранни действия в случай на влошаване на финансовото им положение; 2) изготвяне и на планове за реструктуриране, които имат за цел реструктуриране на банка или инвестиционен посредник; 3) съобразяване на плановете с изискването да се сведат до минимум загубите за данъкоплатците и да се запазят основните критични за дейността на институцията функции.

Определените в Закона цели на реструктурирането включват осигуряване на непрекъснатост на критичните за банката или инвестиционния посредник функции, както и избягване на неблагоприятните последици за финансовата стабилност, защита на публичните средства чрез свеждане до минимум на зависимостта от извънредна публична финансова подкрепа, включително и защита на вложителите и инвеститорите в рамките на законовите гаранции.

В съответствие с изискванията на Директива 2014/59/ЕС българското законодателство въведе изискуемите финансови инструменти за реструктуриране: продажба на стопанска дейност, мостова институция, обособяване на активи и споделяне на загуби. Предвиждат се два допълнителни инструмента за реструктуриране - инструмент за държавна капиталова подкрепа и инструмент за временна държавна собственост, които представляват държавни инструменти за финансова стабилизация. Компетентен орган за вземане на решение за прилагане на тези инструменти е Министерският съвет по предложение на министъра на финансите.

Във връзка с Директива 2014/59/ЕС за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници в ЕС се предприемат промени и в *Директивата за схемите за компенсиране на инвеститорите*. В мрежата за финансова сигурност у нас се въвеждат промени в институционален и регулаторен план. Те касаят до голяма степен Фонда за защита на инвеститорите и Фонда за гарантиране на депозитите в банковата система. Например във връзка с транспонирането на Директивата за гарантиране на депозитите предстоят съществени промени. Директивата изисква схемата за гарантиране на депозитите в държава-членка, в която определена кредитна институция е създала клонове (приемащата държава), да информира вложителите и да им изплаща гарантираните депозити от името и за сметка на схемата на държавата членка, в която е издаден лицензът на кредитната институция (изпращащата държава). Съгласно новата директива държавите членки трябва да проверят дали клоновете, създадени на тяхна територия от кредитна институция, чието главно управление се намира извън ЕС, имат защита, равностойна на предвидената в настоящата директива. Ако защитата не е равностойна, държавите-членки могат да предвидят, че тези клонове трябва да се присъединят към тяхната схема за гарантиране на депозитите.

Промените в законодателството за гарантиране на банковите влогове у нас и за ФГВБ са изцяло в съответствие с разпоредбите на Директивата по отношение на сътрудничеството

ците във Фонда, към края на 2015г. са 21,63 млрд. лв. и бележат увеличение от 3,7 млрд. лв. на годишна база, като защитените клиентски активи са 1,43 млрд. лв. Събраните във Фонда средства към 31.12.2015г. са 13,06 млн. лв. и са инвестирани основно в ДЦК, като приходите от годишни вноски през 2015г. са на сума 967 хил. лв.

между схемите за гарантиране на депозитите на страните от ЕС. Предприети са мерки за сътрудничество със страните от ЕС, в които е местоучредяването на кредитни институции, които в България са клонове на чуждестранни банки и не участват в българската система за гарантиране на влоговете. На практика защитени от системата в страната по седалището на банката-майка са следните кредитни институции: Алфа банка – клон България¹; БНП Париба С. А. – клон София; ИНГ Банк Н. В. – клон София; Ингбанк АГ – клон София; Сити-банк Европа АД – клон България. От тези клонове, само един е в държава извън ЕС, което означава, че подобряването на сътрудничеството между схемите ще бъде в интерес на клиентите на съответните кредитни институции.

В съответствие с поетите ангажменти в Националната програма за реформи „Европа 2020“, приета на 5 май 2015 г. от Министерският съвет, БНБ организира извършването на преглед на качеството на активите (ПКА) на лицензираните от БНБ банки, включително проверка на качеството и адекватността на използваните оценки за стойност на активите, приетите обезпечения и практиките по обезценяване и провизиране, при участие на независими външни лица с висока професионална репутация. Прегледът е извършен в пряко сътрудничество с Европейската комисия и Европейския банков орган и се основава на методологията на Европейската централна банка, приложена при стрес-тестовите на банките в Еврозоната при стартирането на Единния надзорен механизъм. ПКА и стрес тестът потвърди стабилността на банковия сектор.² В банковия сектор предстои известен процес на консолидация, не толкова с цел оздравяване, а като реструктуриране на банките поради отчитането на проблеми, които им създава намаляването на банковата доходност в условията на продължаващата тенденция на намаляване на лихвените маржове.

Комисията за финансов надзор от своя страна организира от март 2016 г. извършване на преглед на активите на пенсионните фондове и на балансите на застрахователите също под егидата на компетентните европейски институции.

Резултатите от ПКА и стрес теста на банковия и небанков сектор са важен етап от цялостната оценка на българския финансов сектор. За доверието към неговата стабилност и готовност за интеграция в ИПС има значение и позицията на международните институции – МВФ и Световната банка. От тяхна страна в рамките на съвместната им Програма за оценка на финансовата система (FSAP) от 2015 г. започна преглед на българския финансов сектор. Вече се изпълняват препоръките на оценката на съответствието на банковия ни надзор с Базелските принципи на основа на доклада на МВФ и Световната банка от 2015 г.³ След цялостната оценка от страна на МВФ и Световната банка на финансовия ни сектор по FSAP към началото на 2017 г. нашата страна ще има достатъчно основания да предприеме

¹ От м.март 2016 г. Пощенска банка и Алфа-банк се сливат под бранда Пощенска банка, която увеличи капитала си с 55 млн. евро, за да отговори на регулаторните изисквания на ЕС и по големината на активите се нарежда на четвърто място в българската банкова система.

² Прегледът на качеството на активите (ПКА) и стрес-тестовите обхванаха всичките 22 банки, лицензирани от БНБ, с изключение на 6-те клона на чуждестранни банки, функциониращи в България. ПКА се проведе в периода 15 февруари – 30 юни 2016 г. Обект на прегледа са активи на обща стойност 84.2 млрд. лв. към 31 декември 2015 г., или 96% от банковата система. Прегледани са над 3400 индивидуални кредитни досиета, чиято равностойност е 23.2 млрд. лв., или 71% от корпоративните портфейли на банките и големите кредити за малки и средни предприятия. В резултат от прегледа на качеството на активите са изготвени оценки за корекции на обща стойност 665 млн. лв., или 1.3% от рисковото претеглените активи, които следва да бъдат отразени във финансовите отчети на банките. Вж. Доклад за резултатите от прегледа на качеството на активите и стрес теста на българската банковасистема.

http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_law/laws_bankrecovery_bg.pdf

³ IMF and the World Bank (2015) BULGARIA: FINANCIAL SECTOR ASSESSMENT PROGRAM: The Detailed Assessment of Observance on the Basel Core Principles for Effective Banking Supervision on Bulgaria, IMF Country Report No. 15/295, October 2015.

конкретни действия в диалога си с европейските институции за присъединяването към Еврозоната и пълното интегриране в нЕвропейската надзорна и финансова архитектура.¹

Заключение

Процесът на финансова интеграция на България към ИПС протича динамично. Този процес е свързан неизбежно с висока транзакционна цена на реформите в институционален, правен и функционален порядък за институциите и икономическите субекти на България. Перспективата за приемането на еврото не би следвало да бъде «подвижна» и «неопределена» цел. Времеопределянето на етапите за приемане на еврото трябва да е обект на преговорен процес с европейските институции и може да стимулира по-нататъшните реформи в българската икономика за сближаване с ИПС. Отлагането на тази перспектива ще лишава нашата страна от ползите от приемане на еврото, свързани с ефектите на общата парична политика на ЕЦБ и с преодоляване на сегментацията на финансовия ни пазар от Еврозоната. Участието в Еврозоната може да стимулира ускоряването на адаптацията на цени и доходи в интерес на реалната конвергенция с ЕС и повишаването на конкурентоспособността на икономиката.

¹ Радев, Д. (2016) Прегледът на качеството на активите и стрес-тестът на банковата система през 2016 г., в: “Тримесечен бюлетин на АТБ в България“, бр.44, януари 2016 г.

ДОХОДНО НЕРАВЕНСТВО И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

Доцент д-р Лилия Йотова

Университет за национално и световно стопанство – София

Съвременната концепция за устойчивото развитие обвързва в единство неговите екологически, икономически и социални измерения. В обновената стратегия за устойчиво развитие на Европейския съюз се посочват три взаимно подсилващи се приоритетни цели: изграждане на икономика, основаваща се на знания и иновации; насърчаване на по-екологична и по-конкурентоспособна икономика с по-ефективно използване на ресурсите; стимулиране на икономика с високи равнища на заетост, която да доведе до социално и териториално сближаване.¹ Един от най-острите социални проблеми на устойчивото развитие е задълбочаващото се неравенство в достъпа и разпределението на източниците на благосъстояние. В регионален аспект той е свързан с политиките за сближаване на регионите и страните, а във всяка отделна страна – с регулирането на доходното и произтичащите от него други неравенства.

Постигането на икономически растеж, измерен чрез динамиката на БВП, не се транслира автоматично в социално развитие, което се разбира и като социално приобщаване и сближаване на страните от ЕС и вътре във всяка една от тях.² Задълбочаването на неравенствата води до деструктивни процеси в социалната структура, а оттам влияе негативно върху едни от основните фактори на растежа – човешкия и социалния капитал. Прекомерното доходно неравенство в условията на представителна демокрация може да промени вота на избирателите и да провокира политическа нестабилност.

Неравенството в разпределението на дохода е логично следствие от действието на пазарните закони и има дълбоки икономически основания в:

- достъпа до ресурси, защитата правата на собственост върху тях и възможностите за тяхното възпроизводство на качествено равнище;
- пазарния механизъм на факторно ценообразуване, който определя базисни различия при първичното разпределение на дохода на макроикономическо равнище;
- възприетия модел на преразпределение на доходите (данъчна система и система за социални трансфери), а в по-широк смисъл – на модел на държавата на благосъстоянието, която се намесва с цел корекция на пазарните дефекти и произтичащите от тях загуби за обществото.

Обществената чувствителност към темата за „справедливото“ разпределение е породена не толкова от носталгия по предишния модел и краткия исторически период, за който той беше заменен от пазарния. Неравенство, което произтича от конкурентните пазарни сили има стимулиращо значение за постигане на ефективност. Деструктивен характер има неравенството, за което основна роля изигра стихийното преразпределение на обществените ресурси и безпрепятственото проявление на всички възможни пазарни дефекти.

Не съществува обща концепция за желана степен на доходно неравенство, но в европейски контекст процесите на социално сближаване и приобщаване са синхронни с едно умерено неравномерно разпределение на дохода. Всяка отделна страна – членка има свои особености както в исторически, така и в институционален план, но когато тенденциите се обръщат за кратки периоди, е необходимо да се търсят причините.

Какво показват данните за доходното неравенство?

¹ Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, p. 4.

² Резолюция на Европейския парламент от 8 юни 2011 г. относно „Отвъд БВП – Измерване на напредъка в свят на промени“

В България, най-богатите 20% от домакинствата присвояват 39% от общо дохода, а най-бедните 20% - около 8% от дохода и това разпределение е сходно със средните стойности за страните от ЕС.¹ Оттук нататък започват различията. Тенденция на нарастване на доходното неравенство в България се забелязва след 2003 г., което би могло отчасти да се обясни с първоначалния ефект на ръст на БВП на човек от населението. Степента в неравенството в разпределението на доходите в България може да се определи като средна от гледна точка на глобалните сравнения, но от гледна точка на европейското сравнение нещата не стоят така, за което говорят данните по двата основни показателя – коефициент на Джини и доходна поляризация.

Таблица 1. Доходно неравенство в България и ЕС

	2007*	2008*	2009*	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Коефициент на Джини									
ЕС28	30.6	30.9	30.5	30.5	30.8	30.4	30.5	30.9	31.0
България	35.7	35.9	33.4	33.2	35.0	33.6	35.4	35.4	37.0
Доходна поляризация (S80/S20)									
ЕС28	5.0	5.0	4.9	4.9	5.0	5.0	5.0	5.2	5.2
България	7.0	6.5	5.9	5.9	6.5	6.1	6.6	6.8	7.1

*За ЕС 27

Източник: Евростат

България понастоящем попада в групата на трите страни в ЕС с най-висока стойност на коефициента на Джини (пред нас са Литва с 37,9 и Румъния с 37,4). Над средната стойност на коефициента на Джини за ЕС са общо 8 държави. За сравнение ще посочим и други, като например Словакия, Словения, Чешката република, при които стойността на коефициента е в границите между 24,0 и 25,0. С тези страни в недалечното минало сме принадлежали към един и същ политико-икономически модел, и те, както и ние, са осъществили трудния преход към пазарно стопанство с всички произтичащи от това последици за разпределителните отношения и доходите. Сега те са с най-ниското доходно неравенство не само в ЕС, но и в международен сравнителен план. Този факт не може да не предизвика интерес към начина, по който се използват преразпределителните инструменти, а в по-широк план, към политическия и обществен консенсус по въпроса за желаната посока на това въздействие. У нас, за съжаление, тези въпроси не стоят в политическия дневен ред, а отношението към доходното неравенство е пасивно, дори пренебрежително.

Забелязва се още, че стойността на коефициента на Джини за България е устойчиво висок за периода 2007 – 2015 г., като единствено по време на кризата колебливо се намалява, за да се върне и надмине стойността си от годината на приемането ни в ЕС. Тази констатация се подкрепя и от данните за доходната поляризация, измерена чрез съотношението на дохода на четвъртата към първата квинтилна група. България е сред дължавите с най-висока стойност и чувствителни различия със средната стойност за ЕС28. В синхрон с констатираното по-горе, по време на кризата и бавното излизане от нея, доходната поляризация намалява, а понастоящем се връща към предкризисното си равнище. Ако използваме същия показател, но спрямо разпределението на дохода на домакинствата по децилни групи, то поляризацията е още по-голяма. Общият доход средно на лице от домакинство от десета децилна група е близо осем пъти по-висок от същия за лице от първа децилна група (за първа децилна група той е 1433 лв. годишно, а за десета – 11827 лв. годишно).² При отчитане на натрупаното богатство (материални и финансови активи) диференциацията би

¹ Income inequality: nearly 40 per cent of total income goes to people belonging to highest (fifth) quintile, Eurostat, Statistic Explained, 2014.

² Бюджети на домакинствата в България 2015, НСИ, 2016, с. 150.

била още по-голяма, особено като се има пред вид, че наблюдението на домакинските бюджети не може да „хване“ доходите на най-богатата прослойка на обществото, голяма част от които се генерират в сенчестата икономика и съставляват значителна част от нейните обороти.¹

Доходната поляризация варира и според полов и възрастов признак, като и по тях се запазват разликите между България и средните стойности за ЕС28. При жените тя е по-слаба отколкото при мъжете, при хората под 65 годишна възраст е по-висока, отколкото при тези на 65 и по-вече години. Последното има логично обяснение в промяната на заетостта и източниците на доходите, както и в по-слабата диференциация в доходите от пенсии.

Доходното неравенство е фактор за други неравенства, свързани с потреблението, условията на живот, достъпа до блага и услуги, които са важни за устойчивото развитие и участието на гражданите в социалния и политическия живот.

Най-пряката трансформация на доходното неравенство е към неравенство в разходите и потреблението на домакинствата. За най-бедните 10% от домакинствата разходите за храна средно на човек са 44,3% от общо разходите; за най-богатите 10% те са 25,2%. Общо за задоволяване на първични потребности бедното домакинство харчи близо 70% от дохода си.; в сравнение с лице от богато домакинство, едно лице от бедно домакинство харчи девет пъти по-малко за облекло и обувки, осем пъти по-малко за жилищно обзавеждане и поддържане на дома; шест пъти по-малко за здравеопазване, близо девет пъти по-малко за транспорт и съобщения и осемнадесет пъти по-малко за свободно време, културен отдих и образование.²

Най-бедните имат калорийно потребление средно на лице 1835 килокалории на ден, а най-богатите – 2581 килокалории. Съществени различия има по структура на калорийното съдържание – при домакинствата от първата децилна група около 50% от тях се набавят от хляб, хлебни изделия, ориз, други зърнени продукти; месото, рибата, млякото, млечните произведения и яйцата съставляват едва 15% от калорийното съдържание.³

Тези данни показват, че неравенство между домакинствата в България е по-силно изразено при задоволяването на потребности, които са от решаващо значение за развитието на човешкия фактор и интегрирането му в икономиката на знанието и информационното общество. Причините за това са не само в по-ниското абсолютно равнище на доходите (респективно – разходите). Повече от половината от разходите на българските домакинства са за стоки и услуги задоволяващи базисни потребности (храна, жилища, вода, електроенергия и горива). Този разрез на анализа показва съществени различия при задоволяване на първични потребности, но още по-дълбоко разслоение при задоволяване на по-висши потребности, които за по-бедните остават на заден план.

Силна е връзката между степента на доходното неравенство и относителния дял на населението в риск от бедност или социално изключване по отделни доходни групи.

Таблица 2. Население в риск от бедност или социално изключване общо и по доходни квинтили за 2015 г. (в % от общо населението)

	Общо	Първи	Втори	Трети	Четвърти
ЕС28	23.7	87.3	17.3	8.0	4.0
България	41.4	100.0	55.2	31.1	14.0

Източник: Евростат

¹ По прогнозни данни за 2015 г. на един от водещите европейски експерти в тази област проф. Фридрих Шнайдер, България е страна с най-висока стойност в ЕС на дела на сивата икономика в БВП – 30,6%. Цит по: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf>

² Бюджети на домакинствата в България 2015, НСИ, 2016, с.153

³ Пак там, с. 158-159.

Традиционно, делът на населението в риск от бедност и социално изключване в България е най-висок в сравнение с останалите страни членки на ЕС. Високите стойности на показателя за първата група не са неочаквани, на практика всички, които попадат там са в риск от бедност. Фрапиращи са различия със средните за ЕС28 стойности по отношение на втора и трета група. Дори в четвърта доходна група стойността на показателя е с десет процентни пункта по-висока от усреднената за ЕС. Вероятно тези данни могат да се използват в дискусиата по въпроса има ли и какви са характеристиките на средната класа в България (при всички уговорки, че доходите не са единствения критерий за нейното дефиниране).

От посоченото до тук, логично следва въпроса: *Съдейства ли политиката на преразпределение за редуциране на доходното неравенство в България?*

Два са основните икономически инструменти за регулативно въздействие върху доходното неравенство – *данъците и социалните трансфери*. Теоретично, най-силен преразпределителен ефект би се получил, когато двете системи функционират взаимосвързано за реализация на преразпределителната им функция или когато е предпочетено по-силното въздействие на една от тях.

Данъци и доходно неравенство

В България данъците се използват предимно като фискален инструмент, при което функцията им за преразпределение на доходите и намаляване на неравенството има слабо значение. Това е резултат от възприетата политически цел – данъчното облагане да не влияе чувствително върху статуквото на икономическите субекти (т.е. да бъде неутрално) и най-вече да стимулира инвестициите и спестяването. Осъществените данъчни реформи у нас имат един положителен резултат – на картата за съществуващата данъчна тежест (данъци и задължителни осигуровки) за различните страни от ЕС България попада в групата с най-ниска такава – 27,8% от БВП (средно за ЕС28 този дял е 38,8%). В специализираните анализи България се посочва и като страна с още едно постижение - за периода 1995 – 2011 г. най-високата данъчна ставка върху личните доходи е намалена от 50% на 10% (с 40%-ни пункта), а най-високата данъчна ставка върху корпоративните доходи – от 40% на 10% (с 30%-ни пункта). Няма друга държава в ЕС, в която да е осъществено такова драстично намаление на най-високите данъчни ставки върху доходите.¹

По данни на Евростат, приходите от общо данъци в бюджета са 20,1% от БВП (за ЕС средно – 26,7% от БВП), но в структурата им приходите от ДДС заемат 32% (в ЕС28 средно – 17,5%). Избраният у нас модел дава преимуществено значение на косвените пред преките данъци. Имат ли преразпределителни функции данъците върху потреблението и най-вече ДДС? Тук може да се предположи, че домакинствата, които харчат повече за покупки на стоки и услуги заплащат повече данъци и така поемат по-голяма част от общата данъчна тежест от другите, които имат по-ограничено потребление. Но следва да се има пред вид единната ставка на данъка и диференциацията на структурата на разходите на домакинствата, предопределена до голяма степен от равнището на дохода им. Този данък потвърждава създадената чрез разпределението диференциация и няма коригираща роля по посока на нейното намаляване. Нещо повече – при еднаква данъчна ставка и при различна пределна полезност на дохода, относителната му тежест за хората с по-ниски доходи е по-висока.

Възможност за засилване на регулиращите му функции има при въвеждане на диференцирана ставка за определени стокови групи, практика която съществува в редица страни от ЕС, но която категорично се отхвърля у нас, с няколко изключения (туризъм, хазарт), за които няма много силни аргументи.

Доказано е, че най-висок преразпределителен потенциал имат преките данъци, с които се облагат първично разпределените чрез пазарните механизми доходи от използването на производствените фактори (труд, капитал, земя, финансови активи, реални активи и др.), а в някои държави и доходи от социални трансфери (пенсии). Изборът на определен тип на данъка върху персоналните и корпоративните доходи предопределя тяхната преразпреде-

¹ Taxation trends in the European Union, 2011 edition, Eurostat, European Commission, с. 99, с. 130.

лителна сила. Теоретично, при прогресивен данък тя е най-висока, а при т.н. „данък върху личността“ (твърда сума, еднаква за всички данъкоплатци) – най-ниска. Пропорционалният данък има средна преразпределителна сила, доколкото при една и съща ставка, но при различни данъчни бази, данъчното задължение се различава по абсолютен размер. Към преразпределителния потенциал на подоходния данък следва да се добави наличието (или липсата) на нормативно признати облекчения, имащи характер на данъчен кредит. Колкото те са по-обхватни и фокусирани върху данъкоплатци с по-ниски доходи и повече зависими членове на домакинството, толкова по-силно се реализира преразпределителната сила на данъка от по-високите към по-ниските доходи. Разбира се, тук са възможни множество варианти и комбинации на инструменти на въздействие.

В България преките данъци имат най-слаб принос в данъчните приходи. Например, приходите от данъците върху дохода и богатството представляват 5,3% от БВП и са с най-ниска стойност в сравнение с останалите страни членки на ЕС (средно за ЕС28 те има относителен дял спрямо БВП от 12,8%); приходите от данъци върху дохода и печалбите на корпорациите са 1,9% от БВП и т.н. Така наречения „плосък данък“ има стимулиращи функции за високо производителните и високо доходни групи и е фактор за повишаване на икономическата активност (при равни други условия). Но той няма силата на преразпределителен механизъм, каквато притежава прогресивния данък, дори когато е избрана поумерена скала на прогресия или комбинация от различни скали. Нещо повече – плоският данък в нашия вариант (без необлагаем минимум и със силно стеснен кръг от облекчения) е в ущърб на ниските доходи. За компенсации се разчита на социални трансфери, чийто изкривяващ ефект може да се окаже по-голям, отколкото този на прогресивното данъчно облагане. Поради силната чувствителност на средния избирател към вида на данъчната ставка върху дохода, тя се е превърнала във водораздел между политическите платформи.

Основната слабост на действащото данъчно облагане е преекспонираната му стимулираща функция и подценената му преразпределителна функция. Липсата на диференциран подход при прилагане на принципа „възможност за заплащане“, стремежа към унифициране на данъчните инструменти без отчитане на различното положение на данъкоплатците, е фактор за засилване на доходното неравенство и трансформиране в други неравенства, водещи до затруднен процес на социално включване. Единните данъчни ставки са удобни за администриране, но прилагането на равна мярка към неравни по доходи субекти е справедливо само ако е изградена система за данъчни облекчения по подобие на съществуващите практики в останалите европейски страни. Възприетият у нас подход не кореспондира с един от критериите за устойчиво развитие – така нареченото „междугенерационно и вътрешно генерационно равенство“. Жертваното равенство би имало оправдание само като краткосрочна мярка, то има смисъл само ако приноса на така избраната данъчна система за растежа и икономическата стабилност е доказано висок. Остава открит въпроса дали жертваното равенство няма да се окаже в бъдеще с по-голям негативен принос за тази стабилност и в крайна сметка за икономическия растеж.

Социални трансфери и намаляване на бедността и неравенството

Социалните трансфери от държавния бюджет и обществените фондове са инструмент за провеждане на политиката за социална закрила и социално включване, а оттук – фактор за смекчаване на доходното неравенство.

Таблица 3. Доходно неравенство преди социални трансфери

	2007*	2008*	2009*	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Коефициент на Джини преди социални трансфери (с включени пенсии)									
ЕС28	49.6	49.6	49.5	50.0	50.7	50.8	51.4	51.8	51.9
България	50.4	49.7	46.4	46.7	48.1	47.5	49.1	50.8	51.6
Коефициент на Джини преди социални трансфери (изключени пенсии)									
ЕС28	36.1	36.1	35.9	36.2	36.6	36.0	36.2	36.5	36.4
България	37.9	39.2	35.9	35.9	37.5	35.9	38.1	38.0	40.1

*За ЕС 27

Източник: Евростат

Не може да не направи впечатление сходната картина на доходно неравенство в България и средно за страните от ЕС и в двата варианта на този показател – преди социални трансфери (включително преди пенсии) и преди социални трансфери (с изключени пенсии). Това е ярко потвърждение на възможната сила на преразпределителната функция на социалните трансфери по посока на редуциране на доходното неравенство. Тази възможност, обаче се реализира по различен начин. Ако се върнем към данните от Таблица 1, ще констатираме, че след социално трансфериране, доходното неравенство в България намалява с 3 пункта (от 40,1 на 37,0), а за ЕС средно тази редукция е с 5,4 пункта. Причините за това са много, но сред тях ще отбележим две.

От една страна, това е ниското равнище на разходите за социална защита на човек от населението в България, които представляват 27,8% от средното им равнище в ЕС (по PPS), което може да се определи като макроикономическа диспропорция на фона на достигнатия почти 47% БВП на човек от населението спрямо средния за ЕС. От друга страна, стои въпроса за ефективното им таргетиране по доходни групи от населението. Нормално е, те да се насочат там, където по различни причини не се акумулира доход от други източници или той е недостатъчен да гарантира минималния жизнен стандарт за страната. Тази заместваща функция на социалните трансфери може да се приеме и като мярка за редуциране на доходното неравенство.

Социалните трансфери компенсират липсата или недостатъчността на доход от първично разпределение и като цяло съдействат за намаляване на доходното неравенство. Коефициентът на доходна поляризация между най-високата и най-ниската децилна група е по-висок ако се сравняват доходите получени от първично разпределение (работна заплата и извън работната заплата, от самостоятелна заетост, от собственост) в сравнение с този за доходи включващи социални трансфери. От наблюдението на домакинските бюджети се установява, че на средно на лице от домакинството неговата стойност се намалява от: 18,82 (без всякакви социални трансфери) на 14,7 (с изключени пенсии); на 12,7 (с включване на доходите от пенсии) и на 10,8 (с включване на всички социални трансфери – от пенсии, обезщетения за безработни, семейни добавки за деца, други социални помощи).¹ Ясно се вижда, че социалните трансфери у нас имат важно значение за редукция на доходното не-

¹ Бюджети на домакинствата в България 2015, НСИ, 2016, с.150

равенство, а приноса на отделните им разновидности зависи и от редица демографски характеристики.

Важен инструмент за намаляване на неравенството в потреблението могат да бъдат предоставяните от публичния сектор по субсидирани цени блага и услуги. Осигуряването на равен достъп до тях е начин за прекъсване на преноса на доходното неравенство към други нежелани социални неравенства. За съжаление, в процеса на пазарни реформи в публичния сектор не е намерен баланс между социалните и икономическите му функции. Между нормативните решения и практическата реализация на принципа за равен достъп стоят редица регулации от рестриктивен характер. Те засилват вероятността от паралелна на диференциацията в доходите диференциация в задоволяването на важни лични и обществени потребности чрез благата, предлагани от публичния сектор.

Преценката за степента на намаление на доходната поляризация и неравенство е винаги нормативна, тъй като зависи от възгледа за желаната и допустима норма на заместване на ефективност и равенство (т.е. колко ефективност може да се жертва в името на повече равенство). Но като се има пред вид твърде високата изходна стойност на коефициента на поляризация и слабата редуцираща сила на данъчното облагане, това намаление може да се прецени като недостатъчно. Допълнителен аргумент са направените вече сравнения с показателите за доходно неравенство в по-развитите европейски страни и ангажиментите на България да следва обща стратегия в тази насока.

Пасивното отношение към доходното и други неравенства в обществото може да окаже неблагоприятно въздействие върху желаната устойчивост на развитието. Като социален резонанс на строгите макро-стабилизиращи и фискално-дисциплиниращи мерки, тези явления имат връзка и с политическата стабилност, а без нея, както е известно, никоя икономическа политика не може да доведе до устойчиво развитие.

ФИНАНСОВИ ПОТОЦИ ЗА ЗЕЛЕНА ЕНЕРГИЯ В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Мария Коцева-Тикова, ИИИ-БАН, СУ „Св. Климент Охридски“
Гл. ас. д-р Милкана Мочурова-Георгиева, ИИИ-БАН

Увод

В България са вложени значителни финансови ресурси в екологични технологии и в усвояване на ВЕИ. Подобни инвестиции са задвижени предимно от външни за страната фактори – международни споразумения и участия в икономически съюзи. Постигнатото се измерва с конкретни показатели, които в повечето случаи не водят до съществено подобряване на качеството на въздух, на енергийната ефективност, на иновациите, не съдейства за нови зелени работни места.

Изследването е в контекста на търсене на позитиви от развитие на концепцията за зелена икономика в България. В началото докладът разглежда същността на концепцията, дискутира критики към идеята за ниско-въглеродна икономика и доколко те са основателни.

Целта на изследването е да оцени финансовите потоци в периода 2010 – 2014 г. които са инвестирани в усвояване потенциала на ВЕИ в България, като изведе силните страни и недостатъците в този процес. Изследват се тенденции и структура на инвестициите, като специално внимание ще се отдели на финансирането по програми на Европейския Съюз (ЕС).

1. Зелена икономика и растеж

Всичко, от което се нуждаем, е растеж! Чрез известния рефрен може да се опишат основните търсения на съвременните икономики. Много малко са хората, които са удовлетворени от това, с което са разполагали вчера – преобладават тези, които искат повече. Растежът е превърнат в цел на развитието на отделните държави, като през 70-те години на 20-ти век все повече се поставя въпросът доколко той води до подобряване условията на живот. Възраждат се идеите за наличието на ограничения пред растежа, както и разрастване на екологичните проблеми в резултат на него. Развиват се различни теоретични направления, които доказват или отхвърлят необходимостта от растеж. Една критичната теория към растежа е теорията за де-растеж (de-growth), която започва да разширява влиянието си след световната икономическа криза от 2008 г. Развитие получават идеите на икономикса на околната среда, екологичния икономикс, както и парадигми, които залагат освен на отликите в каналите за постигане на растеж, и на цветовото възприятие – зелена и синя икономика.

Съществуващите теории се опитват да обосноват политиката за растеж, вкл. зелен или дерастеж, като в дебата ван ден Берг създава и обосновава трета алтернатива: „зелен арасеж“¹. Изхождайки от факта, че показателят БВП носи редица ограничения и не може да бъде използван като индикатор за благоденствие, се предлага той да бъде игнориран от процеса на създаване на политики и да се изследват индикатори като заетост, равенство и околна среда. „Арасеж“ отразява „безразличието в смисъл, че постигането на ръст на БВП е вероятно добре в някои периоди или за определени страни на дадено ниво на развитие, но растеж на всяка цена не е мъдра цел.“ Ван ден Берг привежда доказателства, че въвеждането на изискване за безусловен и непрекъснат растеж няма да допринесе за повишаване на общественото благоденствие. Преследване на стратегия за „арастеж“ означава, че може да

¹ Van den Bergh, J., 2015. Green Agrowth as a Third Option: Removing the GDP-Growth Constraint on Human Progres, WWWforEurope Policy Paper 19

се наблюдават периоди на растеж, последвани от спад, докато се поддържа прогрес в благоденствието.

2. Финансиране на зелена енергия в България

В България са вложени значителни финансови ресурси в екологични технологии и в усвояване на ВЕИ както в годините преди, така и след присъединяване към ЕС. За периода 2009 – 2012 г. инвестициите в сектора са около 4 млрд. евро¹. На национално ниво подобни инвестиции се осъществяват предимно поради външни стимули – международни споразумения и членството ни в ЕС. На микро ниво движещи фактори са наличието на преференциални цени за тази енергия и безвъзмездно финансиране чрез национални, европейски и международни програми.

За периода 2009 - 2015 г. в страната са въведени в експлоатация 1 971² обекта на ВЕИ (табл. 1). Около 58% от обектите започват да функционират през 2012 г., като 87% от тях са фотоволтаични инсталации. Резкият ръст нагоре се дължи на високите преференциални цени за слънчева ел. енергия при спадащи инвестиционни разходи за тези инсталации. В края на 2016 г. броят на работещите обекти в страната е 2 222, като само една нова ВЕЦ е добавена за първото полугодие на 2016 година.

Таблица 1. Брой обекти на ВЕИ, въведени в експлоатация за периода 2009 – 2015 г.

Възобновяема енергия	2009 - 2015 г.
Вятърна енергия	115
Водноелектрическа енергия	100
Слънчева енергия	1 720
Сметищен газ	1
Биомаса	29
Газ от пречиствателни инсталации за отпадни води	1
Газ от възобновяеми източници	5
Общо	1 971

Източник: по данни от АУЕР, <https://portal.seea.government.bg/?documentCode=Guarantee#> /последно влизане 06.07.2016 г./

Таблица 2. Топ 10 на страните, инсталирали ФВ

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	Германия	Китай	Китай
	Италия	Япония	Япония
	САЩ	САЩ	САЩ
	Китай	Германия	Великобритания
	Япония	Италия	Германия

1 БФА, презентация на тема ИНВЕСТИЦИИ В БЪЛГАРСКИЯ ВЕИ СЕКТОР: ОТ ПОГЛЕДА НА БИЗНЕСА, Парламентарен семинар на EUFORES, 7 април 2014 г.

2 <https://portal.seea.government.bg/?documentCode=Guarantee#>

	Франция	Велико-британия	Франция
	Австралия	Румъния	Корея
	Индия	Индия	Австралия
	Гърция	Гърция	Южна Африка
0	България	Австралия	Индия

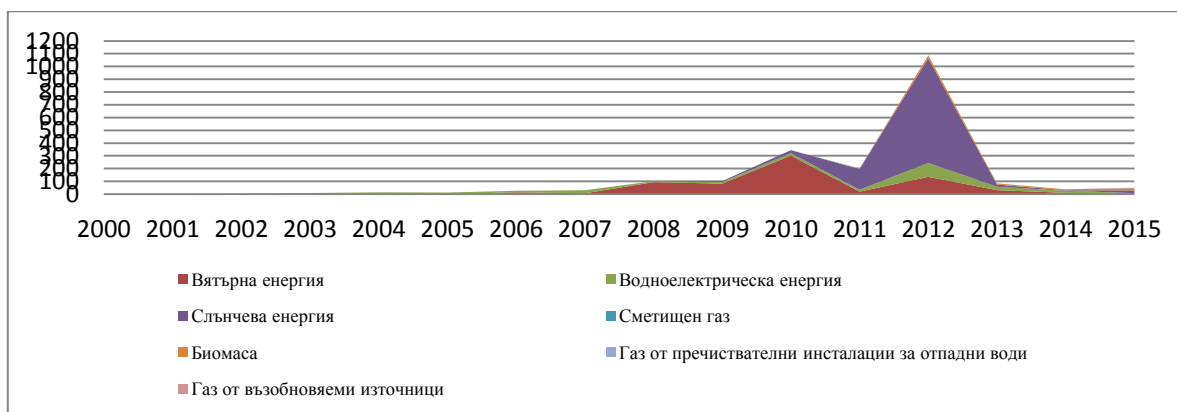
Източник: IEA, 2015. Kew world energy statistics

Към 2016 г. в страната работят 2 222 обекта, които представляват 4 180 МВт алтернативни мощности. Само през 2012 г. са въведени в експлоатация 1 086 МВт, с което наличните мощности достигат 4 002 МВт, които генерират 5 233 976,8 МВтч енергия. С това производство през 2012 г. България постига 16% дял на енергията от ВЕИ в крайното енергийно потребление, което надхвърля междинната цел на страната за тази година и позволява да се изпълни националната цел към 2020 година.

На фигура 1 може да се проследи процесът на инсталиране на нови мощности на ВЕИ в страната за периода 2000 – 2015 година:

Фигура 1

Въведени мощности на ВЕИ за периода 2000 - 2015 г. (МВт)



Източник: база данни от АУЕР, <https://portal.seea.government.bg/#>

В развитието на зеленото енергопроизводство могат да се обособят два етапа: 2007 – 2012 г. и след 2012 г. През първият период започва задвижване на процеса на инвестиране във ВЕИ, който е съпроводен от два пика – 2010 г. и 2012 г. Този период съвпада с първия програмен период от присъединяване на България към ЕС, стартиране на грантовото финансиране по отделните финансови инструменти, задължение за разработване на Национален план за действие за енергия от възобновяеми източници (НПДЕВИ), както и регламентиране създаването на програми за ВЕИ от местните органи на власт. За тригодишния период (2007 – 2009 г.) инвеститори, финансови институции и регулиращи органи навлизат в проблематиката и особеностите на алтернативните ресурси. Периодът се характеризира с по-хлабава регулация по отношение на това кои лица получават преференциална цена, кои земеделски земи се използват за генериране на енергия, как се оценяват проектите. Към това се добавя проблемът с асиметрия на информация, двойното финансиране и пленяване на регулатора, които ескалират до ускорена реализация на проекти особено на ФВ през 2012 г.

През втория етап се приложи силно рестриктивна политика по отношение на алтернативните енергоизточници с оглед на допълнителния натиск върху цените, които изградени-

те през 2012 г. мощности оказват в допълнение на съществуващите проблеми в енергетиката. Последва опит за политическо разрешаване на дефицита. Със Закона за държавния бюджет за 2014 г. (ЗДБ-2014) се предвиди такса в размер на 20% за производителите на вятърна и фотоволтаична енергия, която още същата година е отменена от Конституционния съд. С изпълнението на националната цел за дял на ВЕИ се прекратява практиката на предоставяне на преференциални цени, дългосрочни договори и приоритетно присъединяване, като те се запазват само за енергийни обекти за покривни и фасадни конструкции и с комбиниран цикъл и индиректно използване на биомаса (чл. 24 от ЗЕВИ). През този период се постави началото на приоритизирането на децентрализираното производство, което трябваше да бъде основната цел на страната ни още от 2007 г.

Най-старата и добре позната у нас технология за зелено електропроизводство е ВЕЦ. От 2000 г. ежегодно се добавят нови такива мощности, като най-големите инвестиции са реализирани през 2011 – 2012 г., когато се добавят близо 109 МВт. Изграждането на подобни мощности е важно не само от гл. т. удовлетворяване на задължителната цел за дял на ВЕИ в крайното потребление на енергия, но и поради гъвкавостта на водното енергопроизводство и необходимостта от резервни мощности за непостоянните източници на енергия каквито са вятърът и слънцето.

Периодът 2011 - 2012 г. е благодатен за инвестиции и в други видове алтернативни енергоизточници. Вятърната енергия достига втори, макар и по-нисък, пик от добавени 135,5 МВт. Най-благоприятният период за създаване на нови вятърни централи е 2010 г., когато се въвеждат в експлоатация 302 МВт.

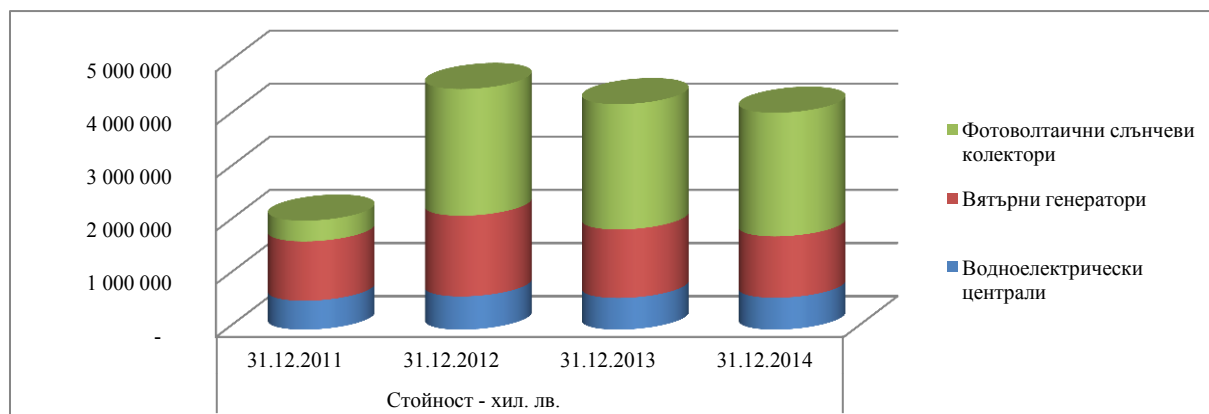
През 2011 г. се въвеждат първите технологии, които използват биомаса, за генериране на ел. енергия. Те отново се движат в синхрон с другите източници и през 2012 г. се добавят нови 23 МВт, като втори пик се наблюдава през 2015 година.

През 2012 г. ръстът в инсталирането на фотоволтаични панели в страната е безпрецедентен, както и нарастване на мощностите на биомаса. ФВ се превръщат в доминираща инвестиция и през тази година са добавени нови 819 МВт. България влиза в световната класация на топ 10 страни с най-много инсталирани слънчеви мощности за електропроизводство (табл. 2).

През следващите години страната ни не достига подобни нива и показва спад в инсталирането на нови ФВ мощности. В резултат на този пик и интензивното въвеждане на различни зелени технологии през 2012 г. България произвежда 16% зелена енергия спрямо крайното енергийно потребление, което е националната ни цел за 2020 г. Изпълнението на целта е повод за прекратяване на системата на преференциалните цени за този тип енергия, като изключение остават само покривни инсталации в обекти, които са свързани към енергийната мрежа. С промяната в преференциите започва и чувствително намаляване на инвеститорския интерес през следващите три години. Особено ясно края на ползите от тези инвестиции се наблюдава през 2015 г. Тогава няма изградена нито една вятърна инсталация, добавени са минимални мощности на ВЕЦ, като се регистрира известно нарастване на мощностите на ФВ и биомаса. Инвестиционна активност се наблюдава главно по отношение на покривни ФВ инсталации, които продължават да получават преференциално заплащане за генерираната енергия.

До 2012 г. страната ни е обект на засилени инвестиции във ВЕИ. Наличните машини, оборудване и апаратура в трите сектора – вятърна енергия, ВЕЦ и ФВ в края на 2012 г. достигат 4,5 млрд. лв. (фиг. 2).

Фигура 2
Машини, производствено оборудване и апаратура за производство на енергия от възобновяеми източници



Източник: НСИ, Енергийни баланси за 2011, 2012, 2013 и 2014 г.

Към края на 2012 г. в резултат на инвестиционните потоци в страната са налични значителни зелени активи. Те са увеличени с около 2,5 млрд. лв. или със 120% спрямо предходната година. Финансовите потоци през този период, които са довели до инсталиране на 1 064 МВт вятърни, водни и слънчеви електрически мощности, са в порядъка на 2,6 млрд. лева. През 2013 г. и 2014 г. стойността на наличните активи намалява, като само при ВЕЦ се наблюдава увеличение с 4 млн. лв. към края на втората година.

През периода 2007 - 2012 г. са въведени в експлоатация 1 615 обекта, от които около 13% получават безвъзмездно финансиране главно от ПРСР. Тогава инвеститорите във ВЕИ разчитат на грантово подпомагане и в по-малка степен на нисколихвени кредитни линии. За четиригодишния период (2011 – 2014 г.) ПРСР е изплатила 190,8 млн. евро, което означава, че в страната са инвестирани около 750 млн. лв. във ВЕИ чрез финансовата подкрепа на тази програма.

През 2013 г. са изградени 29 обекта с финансиране по ПРСР с мощност 2,93 МВт, като от тях два проекта са ВЕЦ, а останалите ФВ. През 2014 г. по ПРСР са финансирани шест обекта, в т.ч. пет ФВ и един ВЕЦ. Община Брезово реализира проект за слънчева енергия, като прогнозите са тази система да генерира 340 хил. кВтч, което представлява над 50% от потребяваното електричество от обекти, собственост на общината. През 2015 г. по ПРСР са реализирани 3 проекта, в т.ч.: два ФВ с мощност 0,34 МВт и един ВЕЦ за 1,165 МВт.

През 2013 – 2015 г. се наблюдава спад в инсталираните мощности. Извършена от авторите оценка на паричните потоци, насочени към придобиване на ВЕИ, през 2014 г. показва, че над 64 млн. лв. са платени от дружества в страната за различни зелени енергийни активи, които са влезли в експлоатация през 2014 г. и 2015 г.¹ Трудностите при извършване на точна оценка произтичат от липсата на детайлна информация за паричните потоци, които през конкретната година са платени за придобиване на технологии, които използват алтернативни енергоресурси за производство на енергия.

¹ Извършена е оценка на финансовите потоци за реализиране на ВЕИ проекти. Оценката е направена на база на финансовите отчети на 230 дружествата, които са присъединили ВЕИ обекти към енергопреносната мрежа на страната през 2014 г. и 2015 г. Търсена е информация от ГФО, които тези дружества са задължени да публикуват в Търговския регистър. Затруднения в оценката произтичат от обстоятелството, че не всички дружества са публикували финансовите си отчети за 2014 г., както и от факта, че за дружества, които имат и друга дейност (извън генериране на зелена енергия), паричните потоци за ДА не могат да бъдат разделени, за да се оценят само тези, които са насочени към генериране на зелена енергия.

Калкулацията на база финансовите отчети на дружествата, които реализират проекти за ВЕИ и получават гаранция за произход за генерираната енергия, показва, че плащанията за инвестиции през 2014 г. представлява 0,3% от разходите за придобиване на ДМА в страната и 2,5% от стойността на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ). През пиковата 2012 г. инвестициите са с дял от 13%¹ от разходите за придобиване на ДМА във всички сектори на националната икономика и са почти идентични по обем с ПЧИ².

Финансирането на ВЕИ е финансиране на частни инвестиции (инвестиции в частния сектор) с публични и частни средства. Зелените инвестиции в частния ВЕИ сектор не постигнаха синергиен ефект и ползи за икономиката като цяло. Аналогични слаби резултати се наблюдават и при публичните инвестиции в околна среда. Вложени са сравнително големи публични средства, но не се постига съществено подобряване управлението на водните ресурси и отпадъците. В Оперативна програма „Околната среда“ (ОПОС) нямаше приоритет за подобряване на качеството на атмосферния въздух, не се стимулираха иновациите и чистите технологии, не се съдейства за нови зелени работни места.

В настоящата тема с фокус финансиране приемаме, че разходите за опазване на околната среда са пряко свързани със зелената икономика. По отношение на общите еко разходи се наблюдава положителна тенденция на постоянно увеличаване на общите разходи за опазване на околната среда от 2010 г. до 2014 г., както и на дела им в БВП (през 2014 този дял е 2.7 %). В периода 2012 – 2014 г се увеличава делът на инвестиционните разходи за сметка на текущите. През 2014 г. инвестициите за околна среда са 1.3% от БВП и 6% от всички инвестиции в България.

По отношение на структурата на разходите по направления през 2014 г. с най-голям дял са разходите за оползотворяване и обезвреждане на отпадъците - 48%, следвани от разходите за пречистване на отпадъчните води - 31%. Впечатление прави, че за интегрирани технологии разходите са по-малко от тези за специализирани съоръжения. Следва да се отбележи и незначителният дял на средствата за научно- изследователска дейност, посветена на околната среда.

Повече от половината от инвестициите се финансират от ОПОС на ЕС. Формално са изпълнени определени показатели от ОПОС и са усвоени средства. Наблюдават се редица слабости по отношение на програмирането и управлението на проектите. Пропусната е възможността за спестяване на природни и финансови ресурси, въвеждане на нови технологии, създаване на работни места, за подобряване благосъстоянието на хората. Като цяло българската икономика се характеризира с неефективност на въглеродните емисии и липса на тенденция за преход към нисковъглеродна икономика. Въпреки че по показателя емисии на парникови газове на човек от населението страната е близко до средното равнище на ЕС³, емисиите на единица БВП в ППС са най-високи в България, т.е. за производството на единица продукт в България се емитира най-голямо количество CO₂.

3. Оценка на индекса за зелена икономика на България

Изтъкнатите проблеми и липсата на синергия в зелените сектори се илюстрира от оценка на индекса за зелена икономика на България по модифицирана методика на индекса GGEI⁴ (индекс за глобална зелена икономика). Анализът за България се базира на четирите компо-

¹ По данни от НСИ през 2012 г. разходите за придобиване на ДМА са 19 млрд. лв., а през 2014 г. – 20 млрд. лв.

² По данни на БНБ ПЧИ през 2012 г. са 2,583 млрд. лева, а през 2014 г. – 2,619 млрд. лв.

³ В България в периода 2007 – 2014 г. емисиите на парникови газове на човек се колебаят в границите 7.5-9 т., което е близко до средното в ЕС. Емисиите на единица БВП в ППС са 236 единици при ЕС 27-100.

⁴ THE GLOBAL GREEN ECONOMY INDEX GGEI 2014, Measuring National Performance in the Green Economy, 4th Edition – October 2014, <http://dualcitizeninc.com/GGEI-Report2014.pdf>

нента (групи индикатори) на GGEI и модифицирана обобщена оценка¹ (табл. 3). Целта на настоящата оценка е да представи постиженията по дадените компоненти в сравнителен план, а не да даде точна количествена оценка и точна стойност на индекса GGEI или да прави сравнение с GGEI на други страни.

Таблица 3

Оценка на зелената икономика в България по модифицирана методика на GGEI

Компонент	Съдържание	Оценка по индикатори	Обща оценка
Лидерство и климатични промени	Държавен глава Медии Международни форуми Резултати относно климатичните промени	България е изпълнила ангажиментите си за намаляване на парниковите газове. Намаление на емисиите е резултат от икономическото реструктуриране и прехода към пазарна икономика, а не от целенасочена политика.	От максималните 12 т. по този компонент, съгласно избраната методология, България получава 10 т. или 83% от еталона (от най-доброто постижение).
Секторна ефективност	Сгради Транспорт Енергетика Туризм	Високата енерго- и ресурсоемкост води до по-високи производствени разходи и липса на конкурентни предимства за икономиката. Поставят се средни оценки по повечето показатели и ниска оценка при Транспорт.	От максималните 12 т., България получава 7 т. или 58% от еталона
Пазари и инвестиции	Инвестиции във ВЕИ Иновации и чисти технологии Комерсиализация на чисти технологии Улесняване на зелени инвестиции	Сериозни слабости се наблюдават по показателите: Иновации и чисти технологии Комерсиализация на чисти технологии, Улесняване на зелени инвестиции	По трети компонент България получава само 6 т. или 50% от еталона
Околна среда и природен капитал	Селско стопанство Качество на въздуха Вода Биоразнообразие и местообитания Рибарство Гори	Средна и висока оценка.	Обща оценка по четвърти компонент е 13 т. от общо 18 т. или 72% от еталона или като цяло – една сравнително висока оценка.

Източник: Съставена от автора

Обобщените резултати от оценката на зелената икономика в България са представени на радиална графика (фиг. 3). България има сравнително добри постижения по първи и четвърти компонент на зелената икономика. По-слаби са резултатите в „Секторна ефективност“ и „Пазари и инвестиции“.

¹ За допълнителна информация: Мочурова, М., Коцева, М., Брънзова, П., 2016, Финансиране на зелена икономика в България, научно-изследователски проект, Институт за икономически изследвания, БАН

Фигура 3

Графична оценка на зелената икономика в България

(по отделни направления в процент от еталона, приет за 100%)



Източник: Съставена от автора

Симетричната фигура „Еталон за развитие на зелена икономика“ показва взаимовръзката между различните аспекти на икономиката. Неправилната форма на получената фигура за България визуално добре илюстрира липсата на синергия в развитието на отделни области от зелената икономика в страната. Предложения за подобряване могат да се търсят в няколко насоки: секторна ефективност (конкретно сгради и транспорт); пазари и инвестиции (насърчаване на иновациите и чистите технологии, улесняване привличането на зелени инвестиции).

Заклучение

Намалението на инсталираните мощности на ВЕИ през последните 3 години е знак за спад в паричните потоци в страната, което е в синхрон с тенденциите и в Европа. Въпреки заявеното желание за постигане на 27% дял на зелената енергия до 2030 г. колебанията и промяната в политиката и инструментите на стимулиране възпират инвеститорския интерес и затрудняват финансирането на тези проекти. Структурата на финансиране и лихвения процент по привлечените средства са съществени фактори, които влияят върху цената на зелената енергия. „При изследване на чувствителността на разходите за генериране на енергия спрямо промени в отделни променливи се вижда, че най-важните фактори са възвръщаемост на собствения капитал, лихвен процент на дълга, срок на дълга и капиталовата структура и те влияят значително върху разходите по проекта.“¹ Финансовите и политическите бариери повишават риска и несигурността, което увеличава цената на капитала, респективно на генерираната енергия. Германия, която е лидер в инсталираните зелени мощности и производството на технологии за оползотворяване на възобновяемата енергия, също намалява новите вложения. Докато тя обаче има развита технологична база и успява да се възползва от положителните страни на тези инсталации, България не успява да извлече полза от постигнатата национална цел за дял на ВЕИ енергията. В страната са инсталирани значителни мощности, вкл. бум на ФВ, което ни изкачва в световните класации, но тези мощности не са плод на научно-изследователска и развойна дейност. Осъществен е само внос на оборудване, което създава временна зелена заетост и краткотраен растеж. Потвърждава се липсата на синергия между различните компоненти на зелената икономика и финансираните инвестиции.

¹ Коцева-Тикова, М., 2004. Дисертация на тема „Ефективност на инвестициите във възобновяеми енергийни източници“, стр. 64

МИГРАЦИЯ КЪМ ЕС – МИТОВЕ И РЕАЛНОСТИ

ас. д-р Атанас Димитров
Катедра „Национална и регионална сигурност“, УНСС

Широко поддържано е становището, че предоставяният от мигрантите труд е необходим за икономическото развитие на страните от Европейски съюз (ЕС). До голяма степен тази необходимост се базира на твърдението, че миграцията на работна ръка има важно значение за трансфера на умения, които да осигурят така необходими знания и иновации за икономически растеж. В последните няколко години обаче се наблюдава тенденция, в която подтиквани от конфликти, политически изказвания, желание за по-добър живот и развитието на комуникациите и технологиите, границите на ЕС преминаха над 2 милиона души, произхождащи основно от Близкия Изток и Африка, голяма част от които не притежава необходимия образователен ценз или квалификация, за да се влее успешно в краткосрочни срокове в работната сила на Стария континент.

Затруднения създават неясният законов статут на мигрантите, липсата на документи за самоличност и нерегламентираното преминаване на държавни граници от тяхна страна. Същевременно редица европейски държави все още изпитват големи трудности в преодоляването на последствията от глобалната финансова и икономическа криза и отчитат високи нива на безработица, особено сред младежката част от населението. Освен това културните и религиозни различия и прогнозите за запазване на моментите нива на миграция и през следващите няколко години внасят допълнително напрежение в отношенията между местните граждани и мигрантите, което показва, че Европа тепърва ще трябва да разработи нови политики или да преработи съществуващите такива по отношение на интеграцията и откриването на нови работни места за огромни потоци от хора, идващи от държави извън ЕС.

Към днешна дата национални правителства действат поединично с цел прехвърляне на проблема на друга държава и понижаване на социалното недоволство сред местното население, а общите мерки се свеждат до предложения за сключване на сделки с Турция, Тунис, Египет и други държави източник на миграция, съгласно които страните-членки да преведат милиарди евро финансова помощ в опит да намалят незаконната миграция към тях. Решения, които поне към този момент не носят особен успех. Това на свой ред повдига редица въпроси, на част от които настоящият доклад се опитва да отговори, отхвърляйки откровени митове и потвърждавайки някои реалности, свързани с миграцията към ЕС.

Демографските показатели като основна причина за миграцията към ЕС

Според данни на Върховния комисариат на ООН за бежанците само по море от началото на 2016 г. до 5 октомври с.г. в Европа са пристигнали 310 259 души, от които 167 387 са стъпили на гръцка територия, 139 068 – на италианска и едва 3 804 – на испанска.¹ За сравнение през цялата 2015 г. общият брой на пристигналите мигранти по море е 1 015 078. В предходните години техният брой е още по-нисък, като това се вижда добре от данните в таблица 1.

¹ Refugees/Migrants Emergency Response - Mediterranean, Regional Overview, UNHCR, <http://data.unhcr.org/mediterranean/regional.php>. Посетен на 06.10.2016

Табл. 1 Брой на пристигнали мигранти по море в ЕС между 01.01. 2008 и 12.09.2016 г.

Година	Брой мигранти
2008	59 000
2009	56 252
2010	9 654
2011	70 402
2012	22 439
2013	59 421
2014	216 054
2015	1 015 078
2016	292 428

Данни: UNHCR

Противно на твърденията, че бежанските и мигрантските потоци към страните-членки са съставени основно от жени, деца и възрастно население, през последните две години повече от половината (53%) пристигнали мигранти в ЕС са мъже. В Италия например девет от десет от търсещите закрила през 2016 г. са от мъжки пол, 88% са на възраст по-малка от 35 години, а над 60% от всички мигранти идват от Африка. Нигерия е страната на произход с най-много молби за закрила (приблизително 11 000), следвана от Пакистан, Гамбия, Мали, Сенегал и Бангладеш, докато сирийските граждани са едва около 800, въпреки че почти всички техни молби за убежище са били приети. В същото време броят на отхвърлените молби се покачва от 22% през 2012 г. до 63% през 2016 г.¹

В България официалната статистика от тази година също свидетелства за сериозно изменение на пресичащите държавната граница мигранти по отношение на тяхната страна на произход. Най-много лица, потърсили закрила в България през 2016 г., са граждани на Афганистан (5076), следвани от тези от Ирак (3405) и Сирия (1456). За отбелязване е, че над 1000 души от Пакистан също са потърсили закрила на българска територия.²

Въпреки това редица правителствени лидери и икономисти посочват настоящата демографска ситуация и прогнозите в тази насока за редица страни-членки като основна причина за нуждата от миграция към ЕС. Например в Италия, Германия, Испания, Гърция и Франция има видимо застаряване сред гражданите им. В същото време населението на Африка и други бедни региони в света продължава да расте. Очаква се до 2050 г. популацията на поне 28 африкански страни да се удвои, а до 2100 г. в десет от тях тя да се увеличи поне 5 пъти. Тези държави са сред най-големите „износители” на миграция към ЕС и имат изключително нисък БВП на глава от население в сравнение със страните-членки и други развити икономики. Прибавяйки към това и климатичните промени, може да се направи прогноза, че миграцията от юг към север няма да намалее през следващите години, а напротив – ще се засилва, освен ако не настъпи някаква значителната, при това положителна промяна в икономическото развитие на въпросните страни.

Статистическите данни за България са особено притеснителни, тъй като през 2014 г. емиграцията надвиши имиграцията, а през 2015 г. във всички статистически райони и области бе налице отрицателен естествен прираст, застрашавайки икономическото ѝ развитие. Страната е и сред 48 държави в света, за чието население се прогнозира, че ще намалее

¹ Record di richieste d'asilo respinte: diventa rifugiato solo uno su venti, La Stampa, 01.09.2016, Disponibile da at: <http://www.lastampa.it/2016/09/01/italia/cronache/record-di-richieste-dasilo-respinte-diventa-rifugiato-solo-uno-su-venti-PDs603g2nCY9ZyZUfD859J/pagina.html>. Посетен на 18.09.2016

² Статистически графики 31.08.2016, Статистика и отчети, Държавната агенция за бежанците при Министерския съвет, <http://www.aref.government.bg/?cat=8>. Посетен на 21.09.2016

през 2015 – 2050 г. с повече от 15%, а в частност за България – с 28% и с повече от 50% до 2100 г.¹

В тази връзка идеята за трайно настаняване на бежанци в региони с лоши демографски показатели в България с цел преодоляване на демографската криза в тях и постигане на икономическо развитие е спорна преди всичко от икономическа гледна точка, най-вече поради финансови проблеми на управляващи ги общини и предложението същите да поемат разходите, свързани с настаняването, пребиваване и интеграцията на бежанците.

Разбира се, Република България и ЕС не трябва да затварят напълно своите граници за бягащите от войни и глад хора, но приемането на определен брой мигранти и бежанци трябва да става с ясното съзнание за евентуалните негативни последици в краткосрочен и дългосрочен аспект и готови планове за интегрирането във възможно най-пълна степен на пристигащите. Това включва откриването на работни места и изучаване на съответния език, при това преди всичко в големите и развити икономически градове и региони.

Икономически измерения

Безспорно международната миграция създава значителни финансови и социални ползи за имигрантите, техните семейства, както и за страните на произход и тези на крайна дестинация. В същото време миграционните потоци оказват и известно отрицателно влияние върху определени групи хора в страните крайна дестинация и върху тези на произход. В приелите имигрантите държави стотици милиони и милиарди евро годишно напускат националната икономика под формата на изпратени пари до техни близки в родните им страни, а цената на труда на места се понижава, допринасяйки за по-голямото разтваряне на т.нар. „социална ножица”.

Международният фонд за развитие на селското стопанство посочва, че през 2014 г. мигрантите, живеещи в 26 държави в Европа, са изпратили 36,5 милиарда щатски долара (щ.д.) в 19 европейски страни с по-нисък доход на глава от населението и 72,9 млрд. щ.д. в над 50 развиващи се страни извън границите на Стария континент.² Според данни на Световната банка през същата година изпратените от мигрантите средства до развиващите се страни в глобален мащаб се равняват на 436 млрд. щ.д. Изпратените изобщо в света парични средства, включително от страни с висок БВП на глава от населението към други такива, се изчисляват на 583 млрд. щ.д.³

Изпращането на пари от имигрантите до техните страни на произход като негативен фактор за националната икономика на приемащата ги страна може да бъде оспорено. В много случаи тази дейност допринася за подобряване на икономическата ситуация в тях и по този начин за относителната им стабилизация. Това е от особено значение за нестабилните държави, в които получените средства имат съществена роля, поради което могат да бъдат разглеждани и като превантивна функция по отношение на бъдещо преместване на големи групи хора в друга страна.

Трябва да се отбележи, че приемането на хора с квалификации, необходими за реализация на пазара на труда в Европа, има и негативна страна. По този начин отслабва интелектуалният капацитет, капацитетът на държавните институции и ролята на гражданското общество в страните на произход, което в средносрочен и дългосрочен план не води до подобрения в икономически и политически живот. Нужно е да се отбележи обаче, че трансферирането на квалифицирани кадри не зависи в голяма степен от конфликтите, а преди всичко от желанието и възможността за развитие на отделния индивид и икономическото състояние на родната му страна.

¹ World Population Prospects The 2015 Revision, Key Findings and Advance Tables, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, United Nations, New York, 2015

² Sending Money Home: European flows and markets, Annual Report of the International Fund for Agricultural Development (IFAD), June 2015

³ Migration and Development Brief 24, Migration and Remittances Team, Development Prospects Group, The World Bank, 13.04.2015

Въпреки че само през 2015 г. Германия прие повече от 1 милиони души, търсещи закрила вследствие на конфликтите в Сирия, Ирак и Афганистан, а Швеция приюти най-много мигранти на глава от населението в ЕС, други държави като Италия, Гърция, Унгария и в по-малка степен България, макар и с по-ниски като финансова стойност социални програми, също са подложени на огромен натиск, породен от миграционните потоци.

Основно натискът се изразява в натоварване на социалната система на съответната страна и в по-малка степен във видимо напрежение сред местното население, породено от културни, етнически и религиозни различия. Така например се оказва, че в Германия 80% от търсещите закрила не притежават необходимия по-висок образователен ценз, а голяма част от тях дори не могат да четат и/ли пишат. Не по-различно е положението и в Швеция, където по-малко от 500 души от почти 163 000 официално потърсили убежище в страната са започнали работа. Всичко това се оказва огромно предизвикателство пред вливането им в работната сила на приемащите ги страни и впоследствие извличането на икономически ползи от тях. В същото време за тяхната издръжка се отделят милиарди евро държавни средства. В тази връзка най-засегнатите страни от миграционните и бежански потоци към ЕС не би следвало да се разглеждат от културна или етническа гледна точка, а преди всичко от икономическа.

Що се отнася до местното население на *страните крайна дестинация, то големите страхове са свързани основно с намаляване на броя на работните места, понижаване на заплащането на труда, промяна на културния облик, повишаване на престъпността и осъществяването на терористични атентати.*

Загубата на работни места винаги е бил един от основните проблеми, стоящи пред националните правителства, а глобалната финансова криза от 2008 г. нанесе сериозен удар по редица страни в това отношение, *като* държавите от Южна Европа все още изпитват значителни затруднения в опитите си да я преодолеят. Допълнително напрежение и тежест внася потокът от стотици хиляди мигранти, чиято интеграция преминава задължително през включването им на трудовия пазар, *при* положение че решат да останат в съответната държава и получат съответния законен статут. Табл. 2 посочва общото равнище на безработица сред активното население на 15 или повече навършени години в Италия, Испания и Гърция в периода 2007-2015 г., като данните усложняват още повече задачата на правителствата за намаляване на безработицата.

Табл. 2

Равнище на безработица (в %) сред активното население на 15 или повече навършени години в периода 2007 – 2015 г.

Година	Италия	Испания	Гърция
2007	6.1	8.2	8.4
2008	6.7	11.3	7.8
2009	7.7	17.9	9.6
2010	8.4	19.9	12.7
2011	8.4	21.4	17.9
2012	10.7	24.8	24.5
2013	12.1	26.1	27.5
2014	12.7	24.5	26.5
2015	11.9	22.1	24.9

Данни: Eurostat

Трябва обаче да се подчертае, че големият приток на мигранти и търсещи закрила в ЕС създава и работни места, отнасящи се преди всичко до тяхното настаняване, обработване на молби за закрила и до въпроси, свързани със сигурността.

Развитието на технологиите и комуникациите спомага и за развитието на света, като подходящото образование и обучение днес играят съществена роля на пазара на труда, поради което те се свързват и с равнището на безработица. Според данни на Евростат през 2015 г. 35,5% от мигрантите, родени извън ЕС и на възраст между 25 и 54 години, са завършили най-много основно образование.¹ Сред страните, които за момента са регистрирали най-висок дял на родените в чужбина хора с ниско образователно равнище, са Малта (45,3%), Италия (44,6%), Гърция (44,3%) и Испания (40,9%), което до голяма степен съвпада и с факта, че тези държави са най-често първата територия от ЕС, до която достигат мигрантите. България не прави изключение в това отношение, като според данни на Държавната агенция за бежанците при Министерския съвет 78% от лицата, потърсили закрила в страната през месец вгуст 2016 г., са без образователен ценз или най-много с основно образование.

Ако приемем, че равнището на образованост е от решаващо значение за постъпването на работа, то настоящата ситуация в Европа представлява сериозно препятствие, което на по-късен етап може да се окаже сериозен проблем пред интеграцията на голяма част от мигриращите към ЕС. Например в Италия безработицата сред хората без образование или най-много с начално образование във възрастовата граница 24-35 г. нараства постепенно от 7,4% през 2007 г. до 19,3% през 2016 г.²

Кой печели във финансово изражение от мигрантската вълна към ЕС?

Мигрантските и бежански потоци се превърнаха в поле за печелене на политически дивиденти и в не малко случаи - на значителни финансови средства. Споразумението между ЕС и Турция от март 2016 г. е пример в това отношение, но към днешна дата може да се твърди, че то почти не функционира, поради изискването на Турция за отпадане на визовия режим за нейни граждани и в същото време неизпълнението ѝ на необходимите условия за това. В допълнение към това предоставянето на турската държава на залегналите в споразумението 6 милиарда евро могат да послужат като повод и на други страни, най-вече африкански и част от мигрантския маршрут към ЕС, да поискат финансова помощ с цел да не допускат нелегални мигранти да потеглят от тяхна територия към външните граници на Съюза.

Споразумението Котону от 2000 г., представляващо рамката за отношенията (включително и в областта на миграцията) на ЕС с държавите от Африка, Карибите и Тихоокеанския басейн, се оказва недостатъчно и през ноември 2015 г. във Валета ЕС и най-засегнатите от нелегалната миграция африкански държави постигат споразумение за предприемането на План за действие, който да бъде инициран или изпълнен до края на 2016 г. По време на срещата се слага началото и на „Извънреден доверителен фонд за стабилност и преодоляване на първопричините за незаконната миграция и разселването на хора в Африка“, включващ 1,8 млрд. евро от бюджета на ЕС и Европейския фонд за развитие. Към тях трябва да се прибави и приносът на страните-членки на ЕС и други финансови донори, понастоящем на стойност около 80 млн. евро.

Големият брой на мигрантите по крайбрежието на Северна Африка, желаещи да поемат рискове в търсене на по-добър живот и нямащи възможността да достигнат своята крайна дестинация по законен начин, спомогна за развитието на пазар, оценен през 2015 г. на 255-323 милиона щ.д. годишно само в Либия. Сумата за трафикиране на един човек се оценява на 800-1000 щ.д. за влизане в северноафриканската държава и след това на между 1500-1900 щ.д. за пътуване с лодка през Средиземно море.³

¹ Migrant integration statistics - education, Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migrant_integration_statistics_-_education#cite_ref-3, Посетен на 21.09.2016

² Italian National Institute of Statistics, Disponibile da http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCCV_TAXDISOCCU. Посетен на 21.09.2016

³ Libya: a growing hub for Criminal Economies and Terrorist Financing in the Trans-Sahara, a joint report of The Global Initiative Against Transnational Organized Crime and RHIPTO, 11 May 2015

Организираната престъпност е един от изявените участници в трафика на мигранти към ЕС и в свързани с него последващи дейности. Няколко начина са известни досега, посредством които тя успява да привлече огромни финансови ресурси, предимно в Италия, от нелегалната имиграция към Европа - организира пътуването през Средиземно море, получава държавни средства, предвидени за тяхното настаняване в специализираните за това центрове, организира експлоатацията на труда и използва мигрантите като наркодильри и за извършването на сексуални услуги.¹

По отношение на експлоатацията на труда трябва да се отбележи, че само в Италия повече от 400 000 души, в това число италианци и мигранти от Африка, Азия и Източна Европа, работят като нископлатени (приблизително 50% по-ниско заплащане от официално приетото²) работници и в нередки случаи са подложени на физическо насилие с цел да се подчинят на поставените условия за нелегална работа. Широко разпространени са т.нар. „caporalati“ (незаконни системи за набиране на нископлатени работници за сезонна работа в селското стопанство), а печалбите от бизнеса на агромафиите в Италия се оценяват на между 14 и 17,5 милиарда евро годишно.³

Друга разпространена практика е свързана с разпределянето на мигрантите в приемни центрове, при което се усвояват огромни публични средства. За целта се създават социални структури, които функционират единствено на хартия или капацитетът на реално съществуващите такива бива надхвърлян 2-3 пъти.

Терористичните групи са друг печеливш от трафика на мигранти. Ислямска държава в Ирак и Леванта (ИДИЛ), Ал-Каида, либийските милиции и Бoko Харам са само част от тях. ИДИЛ например го разглежда като източник на значителни финансови постъпления, особено необходими предвид значителното понижение в незаконната търговия с петрол, породено от загубата на редица петролни съоръжения.

Деца са най-засегнатите от войни и конфликти

Според данни на УНИЦЕФ към септември 2016 г. в света 31 милиона деца живеят извън родната си страна, включително 11 милиона деца бежанци и търсещи убежище. Само между 2005 г. и 2015 г. броят на децата бежанци се е удвоил, като към края на 2015 г. от около 41 милиона принудени да напуснат домовете си поради въоръжени конфликти, приблизително 17 милиона са деца. Трябва да се подчертае, че пред последните стоят значителни рискове, вариращи според пол, възраст и националност - наемане от въоръжени сили и групировки, сексуална и/или трудова експлоатация, насилие и други.

Понякога заради продължаващи въоръжени конфликти стотици хиляди деца са изправени пред угрозата да не получат дори минимално необходимото образование, за да могат да участват по-пълноценно на пазара на труда и да донесат позитиви на държавите, в които живеят. За това „допринасят“ и законови пречки, детският труд и липсата на финансови ресурси и подходяща инфраструктура в редица региони и страни, приели бежанци от конфликтни и съседни на тях държави. През 2016 г. се отчита, че повече от 250 000 от около общо 500 000 в училищна възраст сирийски деца, регистрирани в Ливан, не посещават учебни занятия. Това засяга в особена степен 82 744 регистрирани сирийски бежанци на възраст 15-18 години, от които към август 2015 г. едва около 3% са били записани в общите средни училища през учебната 2015-2016 година.⁴ В резултат се създават предпоставки

¹ 5 modi con cui la Mafia guadagna sui migranti, Inside Crime, 26 gennaio 2016, Disponibile da <https://insidecrime.wordpress.com/2016/01/26/5-modi-con-cui-la-mafia-guadagna-sui-migranti/>. Посетен на 29.09.2016

² Съгласно Националния колективен трудов договор (итал. Contratto collettivo nazionale di lavoro) и Про-винциалния трудов договор (итал. Contratto provinciale di lavoro)

³ Mafie e criminalità economica, Rapporto Agromafie e Caporalato, Osservatorio Placido Rizzotto, Flai Cgil, Disponibile da <http://www.flai.it/osservatoriopr/>. Посетен на 29.09.2016

⁴ Growing Up Without an Education: Barriers to Education for Syrian Refugee Children in Lebanon. Human Rights Watch. 2016

терористични, въоръжени и криминални групи да се възползват от тях посредством рекрутирането им, тяхната трудова експлоатация, принуждаването им да емигрират или да упражняват насилие върху тях.

В заключение може да се твърди, че конфликтните и най-бедни страни продължават да дават най-голям тласък на миграцията, а икономическите, политическите и демографските реалности и прогнози в глобален мащаб предполагат запазване на тенденцията на значителни по размери миграционни потоци към развитите страни и в частност към членките на ЕС. Това на свой ред налага преосмисляне на сегашните европейски политики и разработването на нови, включително определянето на квоти с работни места по държави и разполагането на мироопазващи операции и мисии в региони на конфликти.

Използвани източници:

1. Growing Up Without an Education: Barriers to Education for Syrian Refugee Children in Lebanon. Human Rights Watch. 2016

2. Libya: a growing hub for Criminal Economies and Terrorist Financing in the Trans-Sahara, a joint report of The Global Initiative Against Transnational Organized Crime and RHIPTO, 11 May 2015

3. Migration and Development Brief 24, Migration and Remittances Team, Development Prospects Group, The World Bank, 13.04.2015

4. Sending Money Home: European flows and markets, Annual Report of the International Fund for Agricultural Development (IFAD), June 2015

5. World Population Prospects The 2015 Revision, Key Findings and Advance Tables, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, United Nations, New York, 2015

6. Статистически графики 31.08.2016, Статистика и отчети, Държавната агенция за бежанците при Министерския съвет, <http://www.aref.government.bg/?cat=8>. Посетен на 21.09.2016

7. 5 modi con cui la Mafia guadagna sui migranti, Inside Crime, 26 gennaio 2016, Disponibile da <https://insidecrime.wordpress.com/2016/01/26/5-modi-con-cui-la-mafia-guadagna-sui-migranti/>. Посетен на 29.09.2016

8. Mafie e criminalità economica, Rapporto Agromafie e Caporalato, Osservatorio Placido Rizzotto, Flai Cgil, Disponibile da <http://www.flai.it/osservatoriopr/>. Посетен на 29.09.2016

9. Migrant integration statistics - education, Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migrant_integration_statistics_-_education#cite_ref-3. Посетен на 21.09.2016

10. Record di richieste d'asilo respinte: diventa rifugiato solo uno su venti, La Stampa, 01.09.2016, <http://www.lastampa.it/2016/09/01/italia/cronache/record-di-richieste-dasilo-respinte-diventa-rifugiato-solo-uno-su-venti-PDs603g2nCY9ZyZUfD859J/pagina.html>, Посетен на 19.09.2016

11. Refugees/Migrants Emergency Response - Mediterranean, Regional Overview, UNHCR, <http://data.unhcr.org/mediterranean/regional.php>. Посетен на 06.10.2016

12. Tasso di disoccupazione, Italian National Institute of Statistics, Disponibile da: http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCCV_TAXDISOCCU, Посетен на 06.10.2016

13. Total unemployment rate. Employment and unemployment database. Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsdec450&language=en>. Посетен на 30.09.2016

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ И ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ

докторант Николай Пейков,
катедра “Икономикс”, УНСС

Въведение

Тенденциите в съвременната международна икономика поставят, от една страна, глобализацията, а от друга страна - нарастващата активност на регионалните обединения в ролята на вектори на световното развитие. Засилващата се тенденция от края на XX-ти и началото на XXI-ви век за създаване на нови връзки и увеличаване броя на интеграционните групи води до появата на термина „нов регионализъм”. В неговата концепция е заложено обединяване на политическата и икономическа власт на страните, желаещи да увеличат своята конкурентоспособност в глобалната икономика, без да се стремят към пълна самостоятелност. Идеята за нова форма на регионализъм предполага възможност на повече страни с различни равнища на икономическо развитие да участват в процеса на интеграция чрез сключване на двустранни и многостранни споразумения за сътрудничество.

Сложността на процесите на глобализация и регионализация предизвиква различия и понякога противоречия в целите и проявленията им. В някои случаи целите на регионалната интеграция съвпадат с целите на глобализацията, което подсилва двата процеса и ги прави взаимосвързани. От друга страна, редуването на еднопосочни и многопосочни явления ги противопоставя. В много отношения глобализацията размива границите между външните и вътрешните сфери на икономическата дейност като превръща външните явления и процеси във вътрешни за отделното стопанство. В корените на регионалната интеграция са поставени целите за преодоляване на различни проблеми в определени региони, а нейната функция е установяване на комуникация между тях.

Регионалната интеграция има за цел да осигури допълнителни конкурентни предимства на страните участнички в тези общности като осигури бързо и комплексно развитие на икономиката и социалната сфера, внедряването на иновации и устойчивото развитие на регионите. От икономическа гледна точка процесът на регионализация се контролира от промяната в критериите за оптималност на икономическото пространство като се имат предвид размерът на пазара и факторната надареност на страните. Според някои икономисти за самостоятелно икономическо пространство се счита пазар с 300 млн. потребители и средна наличност на производствени фактори. Тези критерии са достатъчни за изграждане на ефективни институции, които да бъдат конкурентоспособни в световен мащаб. В момента на тези критерии отговарят три страни - САЩ, Китай и Индия, и шест интеграционни обединения - ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТИС и страните от Общността на независимите държави (ОНД). Между тях са налице съществени различия в степента на икономическо развитие, социално-историческите ценности, мащаба, моделите на икономическа политика и технологичното равнище. Като резултат в света се засилва поляризацията, има страни, които ефективно използват наличните ресурси и постигат интензивен икономически растеж.

Всеобщата пазарна глобализация, растящата конкуренция на световните пазари на стоки, услуги, капитали и работна сила създават основа за действието на закона за неравномерното развитие. За малките и средните страни посочените вече критерии за оптималност на икономическото пространство се реализират посредством интеграция с други, най-вече по-големи държави. Големите страни, притежаващи необходимата факторна надареност, използват предимствата на интеграцията, за да затвърдят позициите си както на глобално, така и на регионално равнище.

Нива на икономическа интеграция

По данни на Световната търговска организация към м. февруари 2016 г. са регистрирани 625 регионални търговски споразумения, някои включващи повече от две страни, а други двустранни. От тях 90% са под формата на споразумения за свободна търговия или частични споразумения, останалите 10% се падат на митническите съюзи.¹

Броят на международните търговски споразумения се увеличава значително през последния четвърт век. Причините за това могат да се систематизират в различни направления. От една страна, може да се приеме, че Европа дава първия тласък на този процес с решението на Европейската Общност от 1986-87 г. да създаде общ пазар. От друга страна, ключово за развитието на регионалните споразумения е решението на САЩ да прекрати дългосрочната си опозиционна политика по отношение на търговските споразумения и да инициира създаване на зона за свободна търговия с Канада през 1988-89 г. Наред с това трябва да се признае, че разрастването на международните търговски споразумения между развиващите се държави през 1990-91 г. е не по-малко важен момент за развитието на регионалните обединения.

Формалните регионални търговски споразумения покриват различен спектър от мерки и облекчения в зависимост от стадия на синхронизиране и координиране на икономическите политики на страните, участващи в интеграционните обединения. Условно могат да бъдат разграничени пет равнища на интеграция като всяко следващо ниво надгражда предходното, включвайки допълнителни разпоредби и облекчения между националните икономики. Те включват:

- **Преференциални търговски споразумения,**
- **Зона за свободна търговия,**
- **Митнически съюз,**
- **Общ пазар,**
- **Икономически съюз.**

Преминаването към по-завършена и сложна форма на интеграция засилва хармонизацията между страните членки, но води до загуба на суверенитет при провеждане на икономическите им политики. Движеща сила на този процес е необходимостта от оптимално използване на наличните производствени мощности и завземане на нови позиции на глобалния пазар.

Роля на регионалните блокове в международната търговия

Интензивното развитие на процесите на глобализация и регионализация, както и противоречията между тях, водят до необходимостта от определяне на характера и ролята на тези взаимодействия за развитието на световната икономика. Националните стопанства постепенно губят способността самостоятелно да се справят с нарастващите икономически, екологични, социални, научно-технически и други проблеми, което е предпоставка за разрастване на регионалните обединения. Към настоящия момент почти всички страни в света участват в една или друга форма на регионални обединения, целящи да защитават интересите и да повишат конкурентоспособността на техните членове.

Делът на преференциалните търговски споразумения в рамките на един регион към средата на деветдесетте години е близо две трети от всички търговски споразумения, докато през 2010 г. този дял намалява до 50%.² Нарастващият брой на междурегионалните споразумения би следвало да ограничи регионалните търговски потоци и да направи търговията

¹ По данни на Световната търговска организация, вж. https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

² Вж. WTO, World Trade Report 2013, Geneva, 2013, p. 75, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf

по-глобална. Въпреки това данните за международната търговия не са категорични за наличието на подобна тенденция.

Анализ на взаимодействието и взаимното влияние между глобализацията и регионализацията ще се извърши по примера на четирите големи регионални обединения – ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР и АСЕАН. Различното им географско разположение и степен на развитие дават възможност да се изследват процесите на регионализация в тяхното качествено разнообразие. Активното им участие в световната икономика свидетелства за важната им роля в процесите на глобализация.

Табл. 1. Интер и интра регионална търговия със стоки по регионални блокове*

Организация/направление на търговския поток	Стойност (в млрд. долари)	Дял (в % спрямо общия)		Годишно изменение (в % спрямо предходната година)		Стойност (в млрд. долари)	Дял (в % спрямо общия)		Годишно изменение (в % спрямо предходната година)	
		2010	2014	2013	2014		2010	2014	2013	2014
ЕС*	Останал свят					ЕС*				
Общ обем на експорта	2262	34,6	36,7	6,6	-1,9	3900,1	65,4	63,3	3,4	3,3
Общ обем на импорта	2232	37,5	36,4	-3	0,3	3900,1	62,5	63,6	3,4	3,3
НАФТА	Останал свят					НАФТА				
Общ обем на експорта	1242	67,7	49,8	1	1	1251	32,3	50,2	3	5
Общ обем на импорта	2150	74	65,2	-1	3	1149	26	34,8	2	5
АСЕАН	Останал свят					АСЕАН				
Общ обем на експорта	965	74,9	74,5	1	2	331	25,1	25,5	2	0
Общ обем на импорта	957	75,4	77,5	2	-1	278	24,6	22,5	0	-1
МЕРКОСУР	Останал свят					МЕРКОСУР				
Общ обем на експорта	339	84,3	85,6	-2	-7	57	15,7	14,4	3	-13
Общ обем на импорта	322	83,5	86,5	5	-6	51	16,5	13,5	2	-15

*Източник: WTO, International Trade Statistics 2015, Geneva, 2015, pp. 50-58, www.wto.org/statistics; WTO, International Trade, Statistics 2011, Geneva, 2011, pp. 30-39, www.wto.org/statistics; Собствени изчисления.

* За 2010 г. данните са за ЕС-27, за 2013 г. и 2014 г. – съответно за ЕС-28.

На табл. 1 са представени данни за вътрешната търговия между членовете на четирите големи блока и външната им търговия с останалия свят.

Според данните през последните години не се забелязва значително изменение в относителния дял на вътрешната търговия на три блока - това са ЕС-28, АСЕАН и МЕРКОСУР. Сериозен ръст се наблюдава във вътрешната търговия между членовете на НАФТА. Предпоставките за него са до голяма степен свързани с особеностите в развитието на икономиките на основните им търговски партньори – а именно Япония, ЕС и Китай. Японската икономика претърпява стагнация през последните години, което се изразява в сериозен спад на износа и вноса на страната. Дълговата криза в ЕС и забавеният растеж на Китай през последните две години също са предпоставка за спад в относителния дял на търговията между НАФТА и останалия свят. Определено влияние оказва и спадът в търговията между Канада и Бразилия, Австралия, Норвегия, Алжир, Перу и Русия. Наблюдава се намаляване на търговията на САЩ със Сингапур, Китайско Тайпе, Русия, Венецуела, Алжир

и Ангола. То се дължи преди всичко на намаления внос, докато спадът в търговията на Канада с посочените държави е както по линия на вноса, така и на износа. Бързото възстановяване след кризата на САЩ, Канада и Мексико е причина за по-високия темп на прираст на търговията между тези страни спрямо търговията им с останалия свят.

На другия полюс е МЕРКОСУР, където се наблюдава двуцифрен спад на търговията между нейните членове през 2014 г. Отрицателен е прирастът на цялата външна търговия на Аржентина и Бразилия както през 2013 г., така и през 2014 г.

При анализа на регионалната търговия се наблюдава известно разделение между различните интеграционни обединения. Регионалните блокове, в които членуват високо развити страни, се характеризират с по-голям относителен дял на интрарегионалната търговия. Обратното важи за АСЕАН и МЕРКОСУР, в които членуват развиващи се страни. Търговията им е насочена предимно към останалия свят и в частност към развитите страни от Северна Америка и Европа. Високата степен на отвореност на икономиките на тези страни има не само позитивни, но и някои негативни ефекти, като се отчете, че участието им „в глобализационните процеси увеличават опасността и каналите за пренасяне на външни циклични импулси“¹.

Вътрешнорегионалната търговия в рамките на четирите интеграционни обединения представлява около две седми от световната търговия. Освен това четирите регионални блока контролират повече от половината от световната търговия със стоки. Интензифицирането на търговските връзки между страните в отделните организации е признак за нов етап в регионализацията на икономиките им. Регионализацията може да бъде разглеждана и като резултат от конкурентна борба, и като форма на интеграция в отговор на засилващото се неравновесие в световното стопанство. Образуват се т.нар. клъстери в световната икономика, които, за сметка на съвместни усилия и съгласувани действия, повишават своята конкурентоспособност на международната сцена. Едновременно с това вътрешнорегионалната търговия засилва специализацията на страните участнички в регионални блокове. На следващ етап този процес стимулира междурегионалната търговия, което способства за развитие на глобализацията.

Регионални блокове, ПЧИ и дейността на ТНК

Особено значение за задълбочаването на икономическите връзки между страните, за структурното им преустройство и глобализацията на икономиката в световен мащаб, имат потоците на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ).

Развитието на икономическата теория в тази област протича независимо от теорията за международната търговия. Традиционната теория за външната търговия се базира на различията между страните във факторната им надареност. Тя предполага перфектна мобилност на производствените фактори единствено в рамките на страната. Едновременно с това не съществува международно движение на производствени фактори. Съвременни изследвания показват, че „подобно допускане е твърде ограничаващо, тъй като икономическата реалност на ХХІ век се характеризира с нарастваща мобилност на производствените фактори чрез ПЧИ“².

Натрупването на физически капитал може значително да измени облика на международната търговия. Капиталовите потоци от чужбина подобряват конкурентоспособността на приемащата страна като създават условия за технологичен трансфер, увеличават търговията с междинни стоки и вътрешноотрасловата търговия, способстват за въвеждане на нови управленски и организационни практики, за промени в производствената структура на икономиката и нарастване на производителността на факторите.

¹ Пиримова, В., Цикличност в икономиката: форми, източници, механизми. С., ИК на УНСС, 2014, с. 198.

² Цоклинова, М., Структурни компоненти и основни цели пред новата икономическа теория, Научна конференция по случай 25 години катедра „Аграрна икономика“ при Икономически университет Варна, 2015, стр. 273.

Основна роля имат транснационалните корпорации, които по данни на ЮНКТАД и СТО контролират почти половината от световните ПЧИ и около две трети от международната търговия със стоки и услуги. Редица изследвания показват, че връзката между ПЧИ и размера на международната търговия е двустранна.¹ Така например, размерът на експорта оказва положителен ефект върху ПЧИ като запазва пазари, които предварително са добре проучени от търговските компании.

Данните за размера на износа и привлечените инвестиции от четирите регионални блока (вж. Табл. 2) свидетелстват за силна положителна връзка между тези два показателя. Тя се потвърждава и от извършения корелационен анализ, в резултат от който е получена висока положителна стойност на корелационния коефициент между тях – той възлиза на 0,875. При това се подпомага реализирането на стратегическите цели на ПЧИ – сред които са достъпът до нови пазари, заобикалянето на митническите и нетарифни бариери, минимизирането на производствените разходи, генерирането на икономии от мащаба, заемането на монополна позиция на пазара. Като последица не само се затвърждават позициите на транснационалните корпорации (ТНК), но и се създават възможности за разширяване на международната търговия.

Табл. 2. Международна търговия и ПЧИ на страните от АСЕАН, ЕС*, МЕРКОСУР и НАФТА (в млн. долара)*

Година	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Входящи потоци на ПЧИ (в млн. долара)										
Общо за четирите регионални блока	8 312	10 132	12 362	10 765	12 389	13 420	13 924	14 762	16 850	16 752
Експорт на стоки и услуги (в млн. долара)										
Общо за четирите регионални блока	7984	9068	10564	11754	9500	10854	12662	12588	13054	13398
Коефициент на корелация = 0,875										

Източник: UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>; Собствени изчисления.

* За 2005 г. и 2006 г. данните са за ЕС-25, от 2007 г. до 2012 г. – за ЕС-27, за 2013 г. и 2014 г. – съответно за ЕС-28.

Участието на водещите регионални блокове в международната търговия се намира в тясна връзка с главните фактори на този процес – дейността на ТНК. При това се наблюдават две противоположни, но едновременно с това и съпътстващи се тенденции. От една страна, ръстът на производството на задграничните предприятия отчасти заменя техния експорт. От друга страна, тези предприятия стимулират външотърговския поток както по линия на вътрешнокорпоративните връзки, така и по други направления.

Динамиката на ПЧИ изпреварва тази на международната търговия. В резултат от това диспропорциите между четирите регионални обединения по отношение на привлечените и извършените чуждестранни инвестиции се стопяват с по-бързи темпове. Свидетелство за

¹ Вж. WTO, World Trade Report 2013, Geneva, 2013, p. 141, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf

това са данните, приложени в табл. 3, за размера на външната търговия и ПЧИ за всеки един от регионите, представени като относителен дял спрямо световния.

Табл. 3. Относителен дял на експорта, импорта, входящите и изходящите потоци на ПЧИ на АСЕАН, МЕРКОСУР, НАФТА и ЕС спрямо световните им обеми* (проценти)

	Относителен дял на експорта		Относителен дял на импорта		Относителен дял на привлечените ПЧИ		Относителен дял на извършените ПЧИ	
	2005	2014	2005	2014	2005	2014	2005	2014
АСЕАН	5,93	6,76	5,48	6,44	3,94	6,85	1,85	3,44
МЕРКОСУР	1,93	1,94	1,34	2,12	2,59	3,76	0,96	1,55
НАФТА	15,20	14,04	20,81	16,87	30,88	25,90	34,85	29,12
ЕС*	39,25	33,78	38,66	32,35	38,22	31,51	44,14	37,24

Източник: UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>; Собствени изчисления.

* За 2005 г. данните са за ЕС-25, за 2014 г. – съответно за ЕС-28.

През периода 2005-2014 година се наблюдава слабо нарастване на относителния дял на външната търговия на АСЕАН и МЕРКОСУР спрямо световната. Обратната тенденция е валидна за обединенията на развитите държави НАФТА и ЕС. Спадът в относителния размер на международната търговия на ЕС е значително по-голям от този на НАФТА, въпреки разширяването на съюза през този период. Що се отнася до размера на чуждестранните инвестиции, развиващите се държави от Югоизточна Азия и Южна Америка изживяват сериозен подъем. Почти двойно нараства относителният размер на привлечените и извършените ПЧИ от страните членки на АСЕАН. Подобна е ситуацията и в страните от Южна Америка. Динамиката на ПЧИ в страните от НАФТА и ЕС изостава спрямо световната, което се отразява и в понижението на относителния им дял.

Нарастващият обем на ПЧИ в света се дължи основно на активното участие на развиващите се страни в този процес. Променя се структурата на инвестициите по региони, което е предпоставка за нарастване на външната търговия и преструктурирането ѝ в световен мащаб. Високата динамика, с която се характеризират ПЧИ, и голямото им значение за международната търговия ги поставя в ролята на индикатор за бъдещото развитие на света.

Заклучение

Развитието на съвременните процеси на регионализация се извършва в контекста на нарастваща взаимозависимост на националните икономики и неравномерно глобално развитие. Регионализацията обективно води до „такава конфигурация на международните отношения, в която основните взаимодействия протичат между различните регионални групировки, а не между отделните крупни държави или коалиции от държави, които са географски отдалечени една от друга”¹, т.е. до многополюсен свят. Очевидно е, че в съвременния свят се осъществява трансформация във формите, механизмите и мащаба на взаимодействие между отделните стопански субекти, протичаща на микро-, мезо- и макроравнище. В случай на пълна доминация на един от двата процеса би се формирал различен тип световна система - ако глобализацията предполага еднополюсен свят и надмощие на най-силните страни, то регионализацията предполага взаимодействие между конкуриращи се групи на

¹ Троицкий, М., Глобальный регионализм и внешняя политика России, сп. Свободная мысль, № 11, М., ИК „Гарт”, 2009, с. 36-37, <http://mgimo.ru/upload/iblock/22b/22b902ba3d09c163555fbf65b8ce38d2.pdf>

регионални обединения и създаване на полицентрична световна система. Осъзнаването на зависимостта на страните една от друга може да придаде динамика на двата процеса, взаимодействието да се осъществява под формата на взаимноизгодно сътрудничество между самите регионални групи.

Литература

1. Марикина, М., Процесите на глобализация за нововъзникващите пазари и перспективите за растеж, Икономически и социални алтернативи, ИК-УНСС, С., бр.1, 2016, сс. 5-12.
2. Пиримова, В. Цикличност в икономиката: форми, източници, механизми. С., ИК на УНСС, 2014.
3. Троицкий, М., Глобалный регионализм и внешняя политика России, сп. Свободная мысль, № 11, М., ИК „Гарт“, 2009, сс. 35-46,
<http://mgimo.ru/upload/iblock/22b/22b902ba3d09c163555fbf65b8ce38d2.pdf>
4. Цоклинова, М., Структурни компоненти и основни цели пред новата икономическа теория, Научна конференция по случай 25 години катедра „Аграрна икономика“ при Икономически университет Варна, 2015, стр. 267-274.
5. Bagwell, K. and Staiger, R., The Economics of the World Trading System, Cambridge, Mass.: MIT Press, 2002,
https://mitpress.mit.edu/sites/default/files/titles/content/9780262524346_sch_0001.pdf
6. Gilpin, R., Global Political Economy: Understanding the international economic order, Princeton University Press, Princeton, 2001.
7. Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M., International Economics: theory & policy, 9th edition, Pearson Ed., Boston, 2012.
8. WTO, International Trade, Statistics 2011, Geneva, 2011, www.wto.org/statistics.
9. WTO, World Trade Report 2013, Geneva, 2013,
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf
10. WTO, International Trade Statistics 2015, Geneva, 2015, www.wto.org/statistics.
11. UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
12. https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

АКТУАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ВОДЕЩИТЕ МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ПРИОРИТЕТИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

доц.д-р Емилия Георгиева

Катедра „Икономика“, Университет за национално и световно стопанство

I. Въведение

В конфигурацията от макроприоритети¹ на Европейския съюз (ЕС) несъмнено има такива, които са с икономическа насоченост и значение. Те не само присъстват в дневния ред на Съюза, но и като правило са насочени към области „в които може да се предаде най-голяма добавена стойност“. Съдържат се както в източниците на първичното право на Евросъюза, така и в приетите стратегии, пактове, резолюции и др. подобен тип документи по протежение на цялата история на неговото съществуване. Сред тях от особено значение са тези, съдържащи се имплицитно в Лисабонската стратегия на Европейския съюз за периода 2000-2010г.; в стратегия „Европа 2020“ за периода 2010-2020г.; в обявените от всеки състав на Европейската комисия приоритети за времето на нейния мандат и т.н.

Като имаме предвид съдържащите се в двете най-важни стратегии на Съюза макроикономически приоритети, насочени към усъвършенстване на неговия интеграционен и социално-икономически модел по посока постигане на синхрон на тяхната реализация на ниво Европейски съюз и държави членки, си поставяме за цел да анализираме онези от тях, които са от особено значение за възстановяване икономиката на Европа² и запазване ролята ѝ на световен водач. И за да сме възможно най-актуални, ще се позовем и на определените от настоящия състав на Еврокомисията („Комисията Юнкер“) 10 приоритета³, а именно:

1. Нови стимули за работни места, растеж и инвестиции;
2. Свързан цифров единен пазар;
3. Устойчив енергиен съюз с ориентирана към бъдещето политика по въпросите на изменението на климата;
4. По-задълбочен и по-справедлив вътрешен пазар със засилена промишлена база;
5. По-задълбочен и по-справедлив Икономически и паричен съюз;
6. Разумно и балансирано споразумение за свободна търговия със САЩ;
7. Пространство на правосъдие и основни права, изградено върху взаимно доверие;
8. Към нова политика за миграцията;
9. По-силен участник на световната сцена;
10. Съюз на демократична промяна.

Внимателният преглед на изброените приоритети на комисията „Юнкер“ показва, че като типично макроикономически могат да бъдат посочени първите шест и донякъде осмият и деветият. Те не само са доказателство за преимущественото значение на икономическата същност на Европейския съюз, но и демонстрират ясно следваната от 2014 г. насам стратегия на този състав на Еврокомисията за създаване на „образцов триъгълник“ от „инвестиции, структурни реформи и отговорни публични финанси“, респ. за осигуряване на гражданите на Съюза на благоденствие и социална справедливост.

¹ В доклада е възприето разбирането, че макроприоритетите на Европейския съюз са такива насоки в неговата дейност, които имат стратегическо значение и се реализират с предимство пред всички останали.

² За избягване на повторения, свързани с термина Европейски съюз и неговите производни, ще го заместваме на места с думата Европа.

³ Подробно са анализирани в документ, придружаващ доклада на Жан-Клод Юнкер за състоянието на Съюза (2016г.) пред Европейския парламент от 14.09.2016г.

С оглед невъзможността за разгръщане на анализ по всички изброени макроикономически приоритети, ще спрем нашето внимание само върху водещите от тях, респ. намерили са централно място в курса по дисциплината „Икономика на Европейския съюз“. В качеството на доказателствен материал ще бъде използвана актуална информация от Световната банка, Евростат и най-важните документи на ЕС, вкл. и разработени от неговите лидери в лицето на Жан-Клод Юнкер, Доналд Туск, Мартин Шулц, Марио Драги, Йерун Дейселблум и др.¹

II. Актуално състояние на избрани ключови макроикономически приоритети на Европейския съюз

Както е известно, сред приоритетните направления на общото поведение на националните стопански системи и тази на Евросъюза като цяло, попадат четири основни, по-голямата част от които съвпадат с няколко от визираните във въведението, а именно: равнище на националното производство и темпове на икономически растеж; степен на заетост на ресурсите и равнище на безработица; равнище на инфлация/дефлация; формиране на търговския баланс. Измежду тях (или тясно свързани с тях) с предимство ще бъдат анализирани:

1. Равнище и динамика на икономическия растеж и инвестициите в Европейския съюз и избрани държави членки

В изпълнение на основната цел на актуалната стратегия „Европа 2020“ (Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж) и възстановяване на съвкупната икономика на Съюза (респ. на тези на неговите държави членки) по посока на по-благоприятните сценарии за следващото десетилетие, през последните няколко години сме свидетели на темп на растеж на реалния БВП, който вдъхва надежди на всички равнища. Като изключим за ЕС-28 2009 и 2012 г. (а за Евростат/ЕЗ и 2013 г.), в които за десетилетието 2006-2015 г. на равнище ЕС-28 и ЕЗ-19 са постигнати положителни стойности (при ЕС-28 – 3,3% за 2006 г. 3,0% за 2007 г., 0,4% за 2008 г., 2,1% за 2010 г., 1,7% за 2011 г., 0,2% за 2013 г., 1,5% за 2014 г. и 2,2% за 2015 г. с прогноза за 1,8% за 2016 г., а при ЕЗ-19 – 3,2% за 2006 г., 3,0% за 2007 г., 0,4% за 2008 г., 2,1% за 2010 г., 1,5% за 2011 г., 1,1% за 2014 г. и 2,0% за 2015 г. с прогноза за 1,7% за 2016 г.), можем да направим извода, че макар и колеблив, растежът в ЕС и по-голямата част от неговите държави членки е налице, респ. са преодоляни някои от последиците на най-тежката от десетилетия насам финансово-икономическа и социална криза. Особено впечатляващ е постигнатия през 2015 г. в Ирландия положителен ръст на реалния БВП от 26,3% срещу само 0,2% във Финландия и единствено отрицателен такъв от -0,2% в Гърция. България се вписва сравнително добре сред държавите-членки на ЕС със своите 3,0% за 2015 г. като пик на поредицата положителни стойности на този макроиндикатор в годините след 2009 г. и далече от тези (6,8% за 2006 г., 7,7% за 2007 г. и 5,6% за 2008 г.) преди най-тежката година от последната световна икономическа криза.²

¹ Вж. по-подробно: Завършване на европейския икономически и паричен съюз. Доклад на Жан-Клод Юнкер в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум, Марио Драги и Мартин Шулц от 22.06.2015 г.: http://ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/5-presidents-report_bg.pdf;

Подготовка на следващите стъпки към по-добро икономическо управление в рамките на Евростат. Обяснителна бележка. Жан-Клод Юнкер в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум и Марио Драги. Неофициален Европейски съвет, 12 февруари 2015 г.: http://ec.europa.eu/priorities/docs/analytical_note_bg.pdf; Състояние на Съюза 2016 г. Към по-добра Европа — Европа, която закриля, предоставя възможности и защитава. Доклад на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016 г.: <http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf>; Напредък по 10-те приоритета на Европейската комисия. Материал към доклада на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016 г.:

<http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf> и др.

² Вж. по-подробно: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

В допълнение към посоченото следва да се отбележи още, че благодарение на активирания План за инвестиции за Европа и новосъздадения негов финансов инструмент в лицето на Европейския фонд за стратегически инвестиции, бяха мобилизирани 116 млрд. евро под формата на нови инвестиции в 26 от държавите-членки на Съюза; бяха одобрени 192 споразумения за финансиране, чрез които беше осигурен по-добър достъп до финансиране за 200 000 малки и новосъздадени предприятия; беше приета стратегия (май 2015 г.) за завършването на единния цифров пазар, от реализирането на която може да се очаква нов растеж в размер на около 415 млрд. евро годишно; бяха направени нови сериозни стъпки по отношение завършването на единния (вътрешния) пазар на Съюза с очакването, че по този начин към неговата икономика (респ. БВП в размер на над 14 трлн. евро) може да бъде добавен повече от 1 трлн. евро; беше дадено началото на обществена консултация относно пречките, пред които са изправени малките и новосъздадените предприятия, в т.ч. беше представен План за действие за ДДС, бяха изготвени указания за балансирано развитие на икономиката на сътрудничество и т.н.¹

2. Създаване на устойчива и висококачествена заетост за мъжете и жените (в т.ч. и за младите хора)

В качеството на доказателство за това, че увеличаването на заетостта/намаляването на безработицата в ЕС и държавите членки представлява сърцевина на усилията за постигане на „създаващ работни места възстановителен процес, който се основава на устойчив растеж“, могат да бъдат посочени относително добрите резултати в Евросъюза като цяло, респ. в преобладаващата част от неговите държави членки. Зад постигнатото през разглеждания период (2006-2015 г.) се крият следните факти и констатации: налице е устойчива тенденция на запазване и символично повишаване на коефициента на заетост сред лицата във възрастовата група 20-64 г., параметрите на които за ЕС-28 достигат през 2015 г. до 70,1%, за ЕЗ-19 – до 69%, а за „отличниците“ сред държавите членки – до 80,5% за Швеция и следващите я Германия (със 78%), Обединеното кралство, Дания, Естония и Нидерландия (с над 76%).² Това показва, че целите на стратегия „Европа 2020“ за постигане на заетост от 75% (отделните държави имат свои по-ниски или по-високи национални цели) не само продължава да бъде в центъра на вниманието, но и да се преследва посредством нови мерки от типа на лансирането на Програма за придобиване на умения за Европа, решителното следване на Стратегия за равенство между половете, отпускането през 2015 г. на нов 1 млрд. евро за ускорена реализация на схемата ЕС Гаранция за младежта (вкл. и действащата в нейна подкрепа в държавите членки Инициатива за младежка заетост).³

В допълнение към данните за равнището и динамиката на заетостта (в т.ч. и създаването на нови стимули за работни места) могат да бъдат посочени и такива за безработицата в различните формати на Съюза и неговите държави членки. Най-агрегирано за това говорят следните цифри: от 26 млн. през 2013 г. (15 млн. в началото на хилядолетието) понастоящем

¹ Вж. по-подробно: Състояние на Съюза 2016 г. Към по-добра Европа — Европа, която закриля, предоставя възможности и защитава. Доклад на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016 г.: <http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf>; Напредък по 10-те приоритета на Европейската комисия. Материал към доклада на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016 г.: <http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf>

² Вж. по-подробно: Състояние на Съюза 2016 г. Към по-добра Европа — Европа, която закриля, предоставя възможности и защитава. Доклад на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016 г.: <http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf>; Напредък по 10-те приоритета на Европейската комисия. Материал към доклада на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016 г.: <http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf>

³ Вж. по-подробно: Напредък по 10-те приоритета на Европейската комисия. Материал към доклада на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016 г.: <http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf>

броят на безработните е намалял до най-ниското си равнище, като в сравнение с 2013 г. има 8 млн. работни места повече. Представено в % това означава, че коефициентът на безработица устойчиво намалява особено след 2012 г. През 2015 г. за ЕС-28 той достига равнище от 6,0%, за ЕЗ-19 – от 6,9%, за най-добре справилите се държави Германия, Малта, Чехия и др. – до около 3,2-3,3%, а за най-зле представящите се – Гърция, Испания, Португалия, Кипър и др. – до все още фрапиращи стойности от порядъка на 14,8% за Гърция, 14,5% за Испания, 10% за Кипър, 8,3% за Португалия и т.н. България със своите 5,5% стои относително добре в компанията на представителите на „златната среда“, още повече като се има предвид, че тази стойност е най-ниската след 2010 г. (в рамките на един 6 годишен период).¹

Зад обнадеждаващите стойности (и като абсолютен брой заети/безработни, и като параметри на коефициентите на заетост/безработица) към настоящия момент несъмнено принос имат още и планът „Юнкер“ (спомогнал за създаването на над 100 000 нови работни места); специалните мерки за борба с младежката безработица, в т.ч. Гаранцията на ЕС за младежта, програмите Еразъм и Еразъм + и т.н.

3. Продължаване на реформата на Икономическия и паричен съюз на Европейския съюз

Констатациите, че понастоящем ИПС на ЕС е в далеч по-добра форма отколкото преди последната световна финансова и икономическа криза, се оказват недостатъчен аргумент за успокояване и липса на активност в тази насока от страна на институциите на Съюза и техните ръководители. Тъкмо обратното. Изготвеният от предходния председател на Европейския съвет Херман ван Ромпой доклад под наименованието „Към един истински икономически и паричен съюз“², в който е изложено виждането му за бъдещето на ИПС на ЕС и „най-добрия начин, по който той може да допринесе за растежа, заетостта и стабилността“³, е използван само като основополагаща рамка, за да се отиде по-нататък по отношение задълбочаването, укрепването и завършването на ИПС на ЕС. Обуславя се не само от станалите явни по време на кризата недостатъци в уникалната нормативна уредба на този съюз/валутно пространство (вкл. и по отношение на прилагането ѝ в необходимата степен), но и поради необходимостта да се гарантира че тя „е напълно съвместима с изискванията за споделяне на обща парична единица“ от държавите-членки на Евроразона. Като най-фрапиращ пример се посочва съвместно определяната на равнище ЕС (Евразона) парична политика и оставените в значителна степен в компетентността на държавите членки икономическа и фискална политика. И за да може Паричният съюз да бъде успешен като цяло, то усилията се ориентират към осъществяването на реформи, които могат са бъдат разглеждани най-малко на два етапа – от 2010 до към началото на 2015 г. и от началото на 2015 г. до настоящия момент.

Сред най-важните действия с мащаб на реформи през първия етап (т.е. за периода 2010-2015 г.) могат са бъдат посочени: създаването на Европейския механизъм за стабилност под формата на постоянен механизъм за действие при кризи; създаването на Банковия съюз; влизането в действие на новата процедура при макроикономически дисбаланси; укрепването на фискалната рамка (с цел предотвратяване натрупването на големи фискални дисбаланси) чрез реформата на Пакта за стабилност и растеж от 2011-2013 г. и споразумението за Фискалния пакт; увеличаването на правомощията на Евростат по отношение достъпността, и използването (и дори извършването на разследвания на място в съответната дър-

¹ Вж. по-подробно: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

² Този доклад е изготвен в тясно сътрудничество с председателите на Европейската комисия, Еврогрупата и ЕЦБ към 26.06.2012г. и е известен като „Доклада на четиримата председатели“ (Херман ван Ромпой, Жозе Барозу, Жан-Клод Юнкер и Марио Драги).

³ Към един истински икономически и паричен съюз. Доклад на председателя на Европейския съвет Херман ван Ромпой, Брюксел, 26 юни 2012 г. EUCO 120/12: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/BG/ec/131293.pdf

жава членка), на статистически данни, използвани за нуждите на процедурата при прекомерен дефицит.

В изпълнение на амбициозния план, съдържащ се 3 г. по-късно в доклада на петимата председатели¹ на най-важните институции на ЕС и Еврогрупата, под наименованието „Завършване на европейския икономически и паричен съюз“ (в т.ч. и на постигането на предвидима и устойчива макроикономическа и социална среда за неговото нормално функциониране) най-късно до 2025 г., през последната особено 1-1,5 година (т.е. от средата на 2015 г. насам) станахме свидетели на редица нови инициативи и конкретни действия с акцент специално върху Еврозоната. Сред тях с особено предимство се ползват: представянето на първия проект на Еврокомисията на стълб на социалните права „в подкрепа на добре функциониращите и справедливи пазари на труда и социални системи в Еврозоната“; засилването на икономическото управление посредством усъвършенстване на дейностите в рамките на Европейския семестър за координация на икономическите политики; предлагането на препоръка за икономическата политика на Еврозоната и приемането на предложения за нейното единно представителство в рамките на международните форуми; създаването на Европейски фискален съвет, който да консултира ЕК относно фискалната политика на Еврозоната като цяло; стартирането от 01.01.2016 г. на Единния механизъм за реструктуриране в качеството му на основен елемент на Банковия съюз; предложението за създаването на европейска схема за застраховане на депозитите с настояването ЕП и Съвета да активизират преговорите в тази насока.²

Като конкретна илюстрация на постигнатото и непостигнатото в рамките на икономическото управление на Еврозоната, дали повод за обръщане на погледа специално към този формат, може да се посочи, от една страна, факта че:

- към настоящия момент 19 държави от ЕС (или приблизително 68% от всички държави-членки на Съюза), в които живеят повече от 330 млн. граждани, използват еврото като официална парична единица; 59 държави или територии са фиксирали пряко или косвено своите парични единици към него; и след последната световна финансова и икономическа криза то продължава да бъде втората по значимост валута в света с дял от почти една четвърт (24,4%) срещу 18% през 1999 г., когато 11 „стари“ държави членки създават Еврозоната и започва процес на масовото му навлизане в живота на живеещите в тях (а и не само) граждани³;

- Еврозоната представлява една от водещите икономики в света с БВП за 2015 г. в размер на 10 454 577,5 млн. евро (11 539 744 200 243 млн. щ.д.) и относителен дял в световния БВП от 15,71%; в първата десетка на класацията на държавите в света по БВП (в щ.д.) има 3 нейни държави членки (Германия, Франция и Италия), а останалите 15 (с изключение на Малта) са на позиции между 14-та и 103-та, и т.н., и т.н.⁴

От друга страна, обстоятелството че еврото е в основата на „общата съдба“ на 19-те държави членки на Еврозоната и поради това те са принудени веднъж завинаги да се откажат от своите предишни национални парични единици, респ. да споделят помежду си своя паричен суверенитет с всичките произтичащи от това последствия, не се оказа достатъчно

¹ Тук вече става дума за Доналд Туск, Жан-Клод Юнкер, Мартин Шулц, Марио Драги и Йерун Дейселблум.

² Вж. по-подробно: Напредък по 10-те приоритета на Европейската комисия. Материал към доклада на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016 г.: <http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf>.

³ Вж. по-подробно: Подготовка на следващите стъпки към по-добро икономическо управление в рамките на Еврозоната. Обяснителна бележка. Жан-Клод Юнкер в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум и Марио Драги. Неофициален Европейски съвет, 12 февруари 2015 г.: http://ec.europa.eu/priorities/docs/analytical_note_bg.pdf.

⁴ Вж. по-подробно: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.PCAP.CD&id=af3ce82b&report_name=Population_indicators&populartype=series&ispopular=y.

икономическите резултати на Еврозоната да бъдат давани за пример – както преди, така и след последната световна икономическа криза. Нейното влияние и до днес се отразява в негативен план на отделни държави членки и особено на тези от т.нар. „периферия“ на Еврозоната.¹ Сред най-нелицеприятните факти за Гърция, Италия, Испания, Португалия и, в отделни моменти, Ирландия, са най-вече:

- превръщането на банковата криза в тях „в криза на публичните финанси с пряко въздействие върху реалната икономика“ (Гърция надвишава три пъти референтната стойност за съотношението брутен държавен дълг/БВП, достигайки през 2014 г. 180,1%; Италия продължава поредицата години, в които визираното съотношение не само надвишава 100%, но и непрекъснато продължава да нараства; Португалия „успешно“ конкурира Италия, а Ирландия и Испания надхвърлят и без друго високото равнище по този показател на Еврозоната като цяло – в рамките на 90-92% за последните 3 години²;

- поддържаните стандартно ниски стойности от Гърция в областта на заетостта, илюстрирани от факта, че тя е единствената държава и от ЕЗ, и от ЕС, която поддържа равнище по този показател от под 60% през последните 5 години, както и регистрираните рекордни параметри на коефициента на безработица за Гърция и Испания, достигащи за отделни години от последното десетилетие до 17,3% (през 2013 г.) за Испания, до 16,3% (през 2013 г.) за Гърция, до 10,8% за Португалия (също през 2013 г.), до 9,4% за Ирландия през 2011 и 2012 г., до 7,1% за Италия през 2014 г. и т.н.³;

- преминаването под линията на средното за Евросъюза и Еврозоната равнище по показателя БВП на човек от населението в ППС, където с изключение на Ирландия, останалите четири страни от PIIGS се намират в компанията само на новоприети в периода 2004-2013 г. държави в ЕС и където параметрите на изчислявания индекс (ЕС-28=100) са съответно – за Гърция и Португалия под 100 за всички години от разглеждания период, а за Испания и Италия – под 100 съответно след 2010 г. за Испания и под 100 съответно след 2012 г. за Италия.

Крайният извод е, че визираните резултати от първите почти 18 години от съществуването на Еврозоната са илюстрация както на положителни, така и на негативни тенденции в нейното и това на участващите в нея вече 19 държави развитие. В определен момент (опасността от Грехит) оцеляването ѝ, както и ползата от членството изобщо в ИПС, беше поставено на карта, но благодарение на посочените по-горе мерки може да се каже, че опасността е преодоляна и вече активно се работи по посока преодоляване на всички сериозни недостатъци на съществуващата управленска рамка.

III. Заключение

Избраните за анализ макроикономически приоритети на Европейския съюз са само символична извадка от богатата конфигурация от налични такива, но в тях несъмнено се фокусират проблемите на днешния и бъдещия ден на Европейския съюз, особено като се имат предвид утежняващи обстоятелства от типа: неспирни кризи от всякакво естество, изострили се през последните месеци отношения между Изтока и Запада, напълно реалната заплаха за сигурността на континента (на ЕС), тенденцията през 2050 г. европейците да бъдат само 5% (при 8% понастоящем) от населението на света и нито една държава от Евросъюза да не бъде сред водещите икономики в света, колебливите позиции на 25 от всички 28 държави-членки на Съюза (с изключение на Франция, Австрия и Унгария) по отношение ратифицирането на Парижкото споразумение по въпросите на климата и т.н.

¹ Терминът „периферия“ на Еврозоната може да се замени със станалия известен „държави от групата PIIGS“ (Португалия, Ирландия, Италия, Гърция и Испания).

² Вж. по-подробно: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

³ Пак там.

Използвана литература

1. Договор за стабилност, координация и управление в икономическия и паричен съюз: <http://www.consilium.europa.eu/bg/european-council/pdf/treaty-on-stability-coordination-and-governance-tscg/>
2. Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. Брюксел, 3.3.2010 г. COM(2010)2020 окончателен: http://ec.europa.eu/europe2020/index_bg.htm
3. Завършване на европейския икономически и паричен съюз. Доклад на Жан-Клод Юнкер в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум, Марио Драги и Мартин Шулц от 22.06.2015 г.: http://ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/5-presidents-report_bg.pdf
4. Калоян Симеонов. Създаване на банков съюз в ЕС. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, 2015.
5. Към един истински икономически и паричен съюз. Доклад на председателя на Европейския съвет Херман ван Ромпой, Брюксел, 26 юни 2012 г. EUCO 120/12: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/BG/ec/131293.pdf
6. Напредък по 10-те приоритета на Европейската комисия. Материал към доклада на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016г.: <http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf>
7. Подготовка на следващите стъпки към по-добро икономическо управление в рамките на Еврозоната. Обяснителна бележка. Жан-Клод Юнкер в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум и Марио Драги. Неофициален Европейски съвет, 12 февруари 2015 г.: http://ec.europa.eu/priorities/docs/analytical_note_bg.pdf
8. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите. Преглед на резултатите от стратегията "Европа 2020" за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. Брюксел, 5.3.2014 г. COM(2014) 130 final: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/europe2020stocktaking_bg.pdf и Приложения към Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите. Преглед на резултатите от стратегията "Европа 2020" за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. Брюксел, 5.3.2014 г. COM(2014) 130 final, Annexes 1 to 3: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/europe2020stocktaking_annex_bg.pdf
9. Състояние на Съюза 2016 г. Към по-добра Европа— Европа, която закриля, предоставя възможности и защитава. Доклад на Жан-Клод Юнкер пред Европейския парламент, 14 септември 2016г. : <http://europa.eu/rapid/attachment/SPEECH-16-3043/bg/SOTEU%20brochure%20BG.pdf>.
10. http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.PCAP.CD&id=af3ce82b&report_name=Popular_indicators&populartype=series&ispopular=y
11. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

ЕМИГРАЦИЯТА И ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ: ВЛИЯЕ ЛИ БЪЛГАРСКАТА ТРУДОВА ЕМИГРАЦИЯ ВЪРХУ РАВНИЩЕТО НА ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ В БЪЛГАРИЯ?

Проф. д-р Искра Христова-Балканска
Институт за икономически изследвания БАН

Въведение

Международната миграция и преките чуждестранни инвестиции са двете основни проявления на глобализацията на икономическите отношения. Разглеждат се теоретичните и практическите аспекти на възможното взаимно влияние между международната емиграция и преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ). Прави се опит за изясняване до каква степен българската трудова емиграция влияе върху привличането на ПЧИ в България, както и въобще върху икономиката и потреблението в страната.

Преглед на икономическата литература по въпроса за влиянието между етническите мрежи и ПЧИ

Главните проявления на глобализацията са нарастването на международната миграция и на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ). Миграцията е световен феномен, през 2014 г. общо 38 млн. души са имигрирали в държавите-членки на ЕС, докато 2,8 млн. души са емигрирали от ЕС. Докато обемите ПЧИ спадат с 16% през 2014 г. и достигат 1.23 трилиона долара в сравнение с 1,47 трилиона долара през 2013 г. (*Евростат*)

В теоретичен аспект връзката между емиграцията и ПЧИ е проявление на промените в теорията на международната факторна мобилност. Новата теория за международна търговия изяснява ефектите от либерализирането на търговията и нарастването на значението на международната факторна мобилност. Движението на факторите на производство е обект на ограничения в сравнение с движението на търговските потоци. Въпреки че транспортните разходи намаляват и се премахват редица формални търговски бариери, върху движението на международните фактори на производство влияят разликите в информационно технологичното развитие на страните, неперфектния пазар, диверсифицирането на стоковата структура. Друг феномен, който влияе върху измененията в движението на факторите на производство е мобилността на международните спекулативни капитали и на различните видове парични трансфери в международното икономическо и финансово пространство.

Тези изменения намират израз в практическото съсредоточаване в дългосрочен аспект на повече чуждестранни инвестиции в едни страни, а в други, главно в индустриално развитите страни, са концентрирани значителни групи емигранти. В този случай, факторите на производството т.е. труда и капитала се разглеждат като допълващи се фактори един с друг.

В индустриално развитите страни се оформят емигрантски етнически мрежи (диаспори), които изменят икономическата и социалната структура на приемащата държава, но и тези мрежи засилват в редица направления връзките между държавата на произход на емигрантите и приемащата ги държава. Въпреки че емигрантите, особено тези от второ поколение, са възпитавани и образовани в чуждата за тях култура на приемащата ги страна, те не прекъсват социалните и икономическите връзки със страната на произход. На практика етническите мрежи (диаспората) са източник на достоверна информация за страната на произход на емигрантите и в определен момент това ги превръща във важен информационен източник за фирмите, които биха желали да осъществяват търговски и инвестиционни проекти със страната на произход на емигрантите.

По голяма част от икономическата литература е посветена на влиянието на емиграцията върху движението на международните търговски потоци. Подобни изследвания се появяват

през 1994 г., които се опитват да търсят обяснения в теоретичен и практически аспект, защо наличието на широка етническа мрежа в приемащата страна влияе положително върху взаимните търговски потоци между приемащата страна и страната на произход на емигрантите. Доказателство за този феномен са изследвания, проведени на примера на емиграцията в САЩ, в Канада, във Франция, в Португалия. (Gould 1994), (Head and Riens 1998), (Combes and al., 2003) Подчертава се, че концентрацията на емигранти от страни от Южна Европа в Северните развити индустриални страни води до нарастване на взаимната търговия между Севера и Юга. (Felbermayr & Jung) Проучването на ролята на етническите китайски мрежи показва, че китайските емигранти са гарант за успешното сключване на договори между чуждестранната фирма и Китай, както и противодействат на „опортюнистичното възможно поведение на фирмите в приемащата страна при установяването на търговски отношения с Китай”. (Rauch & Trindade (2002)

Определено значение за интензифицирането на търговските потоци между страната на произход и приемащата страна, а и на друг вид взаимен обмен, има информацията, която емигрантската мрежа е в състояние да предоставя на фирмите, които възнамеряват да инвестират в страната на произход на емигрантите. Тази информация улеснява локализирането на фирмите и сключването на договорни търговски отношения със страната на произход на емигрантите. Принос в това отношение е също изследването относно осъществяването на финансови инвестиции и ориентирането на финансовите потоци към страната на произход на емигрантите. (Kugler et al. (2013) Друг важен въпрос, е какво е влиянието на етническите мрежи върху ПЧИ, които навлизат в страната на произход на емигрантите. Пренебрегването на този въпрос е странно, защото осъществяването на ПЧИ е с дългосрочна перспектива, необходима е по-сложна организация и планиране, което изисква взаимодействието на различни икономически агенти (Javorcik et al. 2011). ПЧИ са доста по чувствителни към информационните потоци, които се отнасят до възможностите за инвестиции в страната на произход на емигрантите. Осъществяването на ПЧИ изисква получаването на подробна информация за социално-икономическото и политическото състояние за страната, където фирмата възнамерява да се локализира. Информацията обхваща компетентност на Изпълнителната власт, традиционните и културните особености на населението, гражданските права, степента на прозрачност на съдебната система, юридическите разпоредби, административните възможности. (Bénassy-Quéré et al. 2007) Емигрантите, по линия на фамилените и на другите връзки са в състояние да предоставят подобна изчерпателна информация.

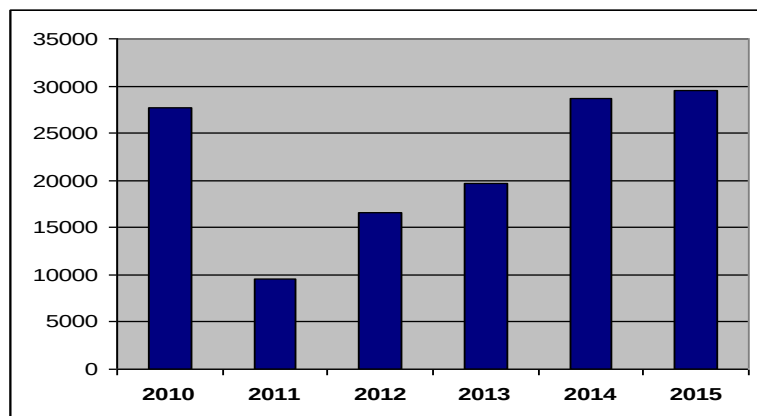
Доказва се, че връзката между етническите емигрантски мрежи и ПЧИ е сложна. Германия е страна, в която са концентрирани етнически мрежи и значителни чуждестранни вложения, в която могат да се проследят подобни тенденции на взаимно влияние между емигрантите и ПЧИ, влизащи в страната им на произход.

Връзката между етническите емигрантски мрежи и ПЧИ се проследява в три основни направления: *Първо*, транснационалната компания (ТНК) се допитват до представители на етническите мрежи, когато стратегическите им планове за инвестиции са насочени към страната на произход на емигрантите. Познавайки добре икономическата и социалната среда в страната на произход, представителят на етническата мрежа допринася съществено за локализирането на чуждестранната фирма там. (Javorcik Beata S 2006) *Второ*, обект на анализ са социално-икономическите, психологическите и традиционните особености на диаспори, които отдавна са установени в приемащата страна, както и тяхното влияние върху процеса на нарастване на ПЧИ в страната на произход на емигрантите. Подобни изследвания са правени на примера на САЩ, на Франция, на Канада. Изведени са изводи, че когато етническата мрежа е установена дългосрочно в приемащата ги страна, тя може да стимулира навлизането на ПЧИ в страната им на произход. (G. Bhattacharya and Groznik, 2008), (Buch 2006), (Navaretti B., 2004)

Анализите показват и други аспекти за влияние между емиграцията и ПЧИ. Емиграцията на вишисти и хора със средно образование от страните на Централна и Източна Европа обезкуражава привличането на чуждестранни инвеститори поради изтичането на образовани кадри. (Baldwin, R. Venables A. J, 1994) *Трето*, развиващите се страни не са така привлекателни и перспективни за чуждестранните инвеститори поради корупцията, непрозрачността при сделките, нестабилната банкова и финансова система. В това отношение се подчертава, че емигрантите могат да дадат тласък за развитие на отношенията Север – Юг като допринасят за намаляване на несигурността при осъществяването на проекти за инвестиции в страни с неразвита институционална структура и ниско качество на живот. (Shell & Zheng 2015).

Българската диаспора зад граница

След началото на 90-те години емиграцията от България бързо нараства. Първите групи емигранти се насочват към Германия, САЩ и Канада - привлекателни дестинации за добре образовани и активни хора. Предпочитани дестинации за българските емигранти са страните от Западна Европа, но установяването им там беше ограничено поради съществуващите тогава забрани върху мобилността на работната сила и прилаганите в ЕС политики на ротация. След интегрирането на България в ЕС, рамката, тенденциите и предпочитаните дестинации на българите се променят. Постоянната емиграция отстъпва място на временната есезонна емиграция. За разлика от минали периоди българската трудова миграция се състои от хора с по-ниска степен на професионална подготовка и образование. Този емигрантски поток се насочва към Испания, Гърция, Италия и Португалия, където се търсят работници в строителството, аграрния сектор, помощ в домакинството и други видове заетост, изискващи по-ниска степен на професионална квалификация. Много от временно пребиваващите емигранти стават постоянно пребиваващи. С изключение на 2011 г., ежегодната емиграция от България остава висока и достига към 2015 г. близо до 30 000 души. Българската емиграция от ниско квалифицирана работна сила възлиза на 5,8 % от общия брой емигранти, напуснали страната. По данни на Световната банка, от България емигрира 8,6% от населението и страната е сред 10-те държави от Централна и Източна Европа и от Централна Азия от която емигрира най-висок процент високо квалифицирани специалисти.



Фиг. 1. Външна емиграция на България. Изселени от страната, брой хора за периода 2010-2015 г.

Източник:НСИ

Интегрирането на българските емигранти в приемащата страна е подкрепено от мрежите на социалните отношения и контакти между емигрантите (семейство, приятели и професионален статус на етническите и културни отношения). Това помага за по-бързото и по-лесното адаптиране към условията на живот и труд в приемащата ги страна.

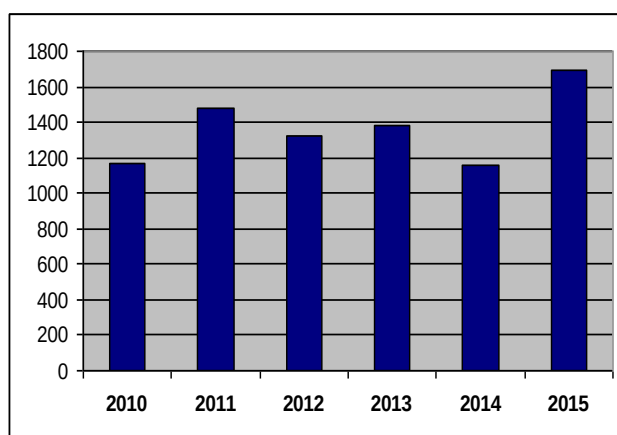
Постепенно в САЩ, в Гърция, в Испания, във Великобритания се оформят български диаспори, като по-голямата част от българските емигранти не губят напълно връзката си с България, най-вече поради задължението им към близките, които са останали в страната. Това означава, че тези хора могат да са проводник на нови професионални умения и знания, както и да участват в бизнес проекти в България.

По време на престоя си в чужбина 80% от българските емигранти са проявяват интерес и следят събитията в България. Този относителен дял сред работещите е 77%, а сред учащите се – 91%. Повече от две трети (69%) от имигрантите споделят, че на мястото където живеят имат за съседи други българи-емигранти. Това създава условия за общуване между тях и 88% правят това много често, а понякога – 10%. (*Българската емиграция: теории, политики, емпирични изследвания, 2012*) Изследване сред подрастващото поколение относно намеренията на учениците да емигрират, проведено от КНСБ и от Икономическия и социален съвет през 2014-2015 г., показва че 70% от децата възнамеряват да заминат при близките си, които вече са се установили в чужбина.

Високата емиграция от България се дължи да преобладаващото влияние на «изтласкващи фактори» като основните причини са безработицата, ниският жизнен стандарт, ниското заплащане, продължаващата несигурност относно професионалната и житейската реализация, понижаването на качеството на образованието, на здравеопазването и т.н.

Българската диаспора зад граница и възможното влияние върху българската икономика

Влиянието на българската диаспора върху инвестициите в България нараства след 2004 г. Първо, Една от основните причини е, че временната макроикономическа и финансова стабилизация в България и присъединяването на страната към ЕС са фактори, които повлияха положително върху привличането на ПЧИ. В периода преди икономическата криза, българската диаспора допринася за нарастването на ПЧИ като част от тези вложения са инвестиции на български емигранти в недвижими имоти, в закупуването на индустриални земи и сгради. Учредяват се малки и средни предприятия (МСП), но по-голямата част от тези фирми често са обезкуражени от бюрократични спънки и нестимулиращи бизнеса юридически разпоредби. ПЧИ рязко спадат по време на икономическата криза. В периода 2008-2010 г. обемите ПЧИ в България намаляват 5 пъти. През 2010-2015 г. годишният приток на ПЧИ възлиза на около 1200 млн. Евро, като през 2015 г. ПЧИ в България постепенно нарастват, но тази тенденция има вероятно конюнктурен характер. (Фиг.2)



Фиг.2. ПЧИ в България по години в евро 2010-2015 г.

Източник:БНБ

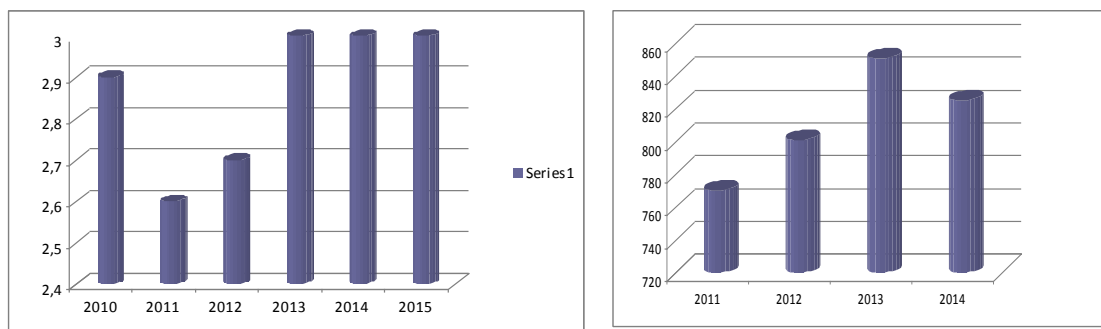
Второ, В България настъпват някои съществени изменения, свързани с разширението на бизнеса в областта на информационно комуникационната техника (ИКТ). Въпреки изтичането в чужбина на подготвени български специалисти в областта на електрониката и ИКТ,

след 2014 г., фирмите, работещи в сферата на ИКТ, се развиват и проявяват стремеж да достигнат равнището на централноевропейските страни в това отношение. Регистрират се нови сайтове в Интернет, които са насочени към образованието на учащите се по различни образователни предмети (например сайта ucha.se). Този сайт е финансиран с 30 000 евро от вътрешната финансова компания Лаухлуб (Lauchhub) и от Европейския инвестиционен фонд, както и от Програмата “Джереми” на ЕС. Развиват се ефективни фирми в областта на ИКТ сектора, насочени към предоставянето на бази данни, на извършването на анализи, на консултантски услуги като например фирмата „Трансметрикс“. Развиват се разнородни аутсорсинг услуги. Разработват се продукти, привличащи вниманието на задгранични технологични фирми, както и стартиращи фирми с рисков капитал. Около 30 компании с 30 до 50 души персонал генерират, всяка една от тях, приходи от средно 2 млн. евро годишно.

Връзка на българската трудова миграция с България

Трето, Паричните трансфери на българската трудова емиграция в България нарастват след 2004 г. и те продължават да оказват влияние върху потреблението и инвестициите. Докато текущите парични трансфери нарастват от около 350 млн. Евро през 2000 г. до над 900 млн. Евро през 2012 г., то компенсациите на заетите в чужбина, нарастват рязко от 63 млн. Евро през 2000 г. и достигат над 1 млрд. евро през 2004 и 2006 г. (*Българската емиграция: теории, политики, емпирични изследвания, 2012* с.222) В периода 2002-2006 г. възнагражденията на заетите зад граница достигат до около 5% от БВП и 10% от износа на страната. По време на икономическата криза и малко след това паричните трансфери на българската трудова емиграция съставляваха по-значителни парични потоци в сравнение с обемите ПЧИ, навлизащи в България. Пикът на възнагражденията на заетите в чужбина съвпада с нарастването на чуждестранните инвестиции в България, поради което през 2002-2006 г. те са на нива под 10% от ПЧИ на годишна база. След 2009 г. възнагражденията на заетите в чужбина надхвърлят 20% от ПЧИ, а паричните трансфери на емигрантите – 60% от ПЧИ, което е показател за зависимостта на страната от приходите от емиграцията.

Понастоящем паричните трансфери на емигрантите се колебаят между 700 млн.евро и 800 млн. евро годишно.



Фиг. 3. Паричните преводи от български емигранти като % от БВП. Парични преводи от българската трудова емиграция. В млн.евро.

Източник: БНБ

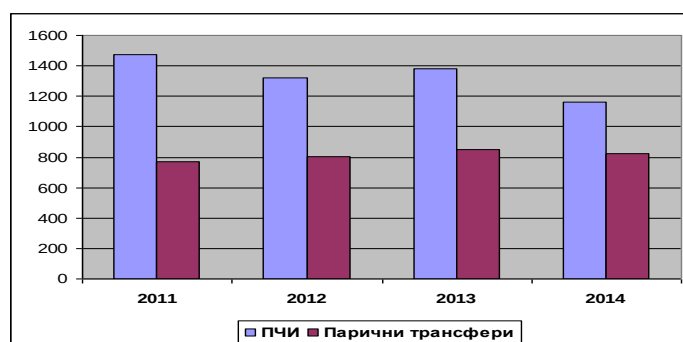
Българската диаспора е най-активна при изпращане на парични трансфери от САЩ, Испания, Великобритания. (Таблица1)

Таблица 1

Парични преводи от български емигранти от различни приемащи държави в млн. Евро през периода април 2014 г. – март 2015 г.			
Приемаща страна	Парични трансфери	Приемаща страна	Парични трансфери
САЩ	186,5	Франция	17,6
Испания	169,3	Австрия	16,3
Гърция	63,5	ЮАР	20,3
Великобритания	60,8	Турция	14
Италия	57,5	Чехия	9,5
Германия	52,8	Швейцария	5,1
Канада	20,5	Португалия	8,6
Холандия	20,3	Дания	5,8
Белгия	27,3	Обединени арабски емирати	6,8

Източник: БНБ

Паричните трансфери разрешават икономически и социални проблеми на около 300 000 български домакинства. В общи линии, трансферите се използват главно за покриване на текущи нужди: храна, режийни разноски, медицински услуги, образование и т.н. В тази връзка паричните трансфери облекчават дефицитите в социалния сектор. Същевременно те са и от жизнено важно значение за сектори като търговия на дребно, недвижима собственост, те влияят върху повишаване на потреблението. Не може да се каже все още, че те въздействат върху нарастването на вътрешните инвестиции в страната, но ако се прилагат подходящи стимулиращи политики, облекчаващи малкия и среден бизнес, те биха могли да стимулират инвестиционния процес в страната.



Фиг. 4. Сравнение между ПЧИ и паричните трансфери на българската трудова емиграция по години 2011-2014 г.

Източник: БНБ

Според хипотезата за взаимно допълване между потоците парични трансфери и ПЧИ, можем да предположим, че емигрантите инвестират в страната не само при закупуването на недвижим имот, но и да използват спечелените зад граница суми за инвестиции, защото информационният поток между диаспората в чужбина и случващите се в България икономически и социални изменения е доказано интензивен, което предполага, че в определен момент паричните преводи от емигрантите е вероятно да се инвестират в реалната икономика.

мика. Всъщност възможностите за инвестиции в България са ограничени поради преобладаването на финансовото посредничество. Развитието на капиталовия пазар в България и предоставянето на нови за България механизми на финансиране чрез капиталовия пазар е вероятно да привлекат паричните потоци генерирани от паричните преводи на емигрантите. Дали и доколко този процес ще се развие в България е въпрос на бъдещето.

Паричните преводи са не само израз на солидарността на емигрантите към техните близки, но и измерител на социалните връзки между диаспората и страната на произход. Преводите от чужбина имат по-широк обхват на въздействие. Те носят не само финансови и други ползи за близките; с течение на времето те се превръщат във фактор, благоприятстващ развитието на изпращащата страна (контакти, информация, нов социален опит. Същевременно те водят и до нежелани последствия, защото щедро изпращаната и регулярна издръжка на близките, често им действа обезкуражително да търсят работа и/или да започнат някакъв бизнес.

Обобщени изводи

Влиянието на диаспората за стимулиране на инвестиции в страната на произход на емигрантите се осъществява с известен лаг във времето. Диаспора от емигранти в развитите индустриални страни в съчетание с акумулирани ПЧИ е нов подход в теорията за международната факторна мобилност. Една от основните връзки между емиграцията и ПЧИ са етническите мрежи за обмен на информация между страната на произход на емигрантите и ТНК, които намаляват разходите за информационно обслужване.

Нараства участието на чуждестранни конмапии в ИКТ сектора на България, не само при предоставяне на аутсорсинг услуги, но и при разработване на нови продукти с висока принадена стойност.

Този паричен поток е със затихващи функции във времето и не допринася за диверсифициране на източниците на финансиране на българската икономика. Нарастването на емиграцията е показател, че България остава без икономически и професионални перспективи за голяма част от населението, с всички свързани с този факт последствия. Може да се предположи, че при благоприятна икономическа и политическа среда в страната, българските емигранти ще продължават да инвестират със знания и пари в българската икономика, но и такова стечение на нещата е в пряка зависимост от изработване на обоснована държавна политика, която да улеснява реструктуриране на икономиката по посока ефективно производство и стоки с висока принадена стойност. В това отношение, ролята на образованите български емигранти като възможни инвеститори в местната икономика е от значение.

Библиография

1. Head, K. & Mayer, T. (2013), 'What separates us? Sources of resistance to globalization', Canadian Journal of Economics 46(4), 1196{1231.
2. Fensore I., (July 28, (2016) The Impact of Migration on Foreign Direct Investments, Preliminary version, Swiss Institute for International Economics and Applied Economic Research, University of St. Gallen, Switzerland.
3. Felbermayr, G. J. & Jung, B. (2009), 'The pro-trade effect of the brain drain: Sorting out confounding factors', Economics Letters 104(2), 72{75.
4. Gould, David M. 1994. "Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade Flows," Review of Economics and Statistics, 76: 302-16.
5. Navaretti G.B, De Simone G., Sembenelli Al., May 2007, Migration and Foreign Direct Investment A review of the literature, Paper prepared for the research project 'Migrazione e mobilità di impresa: determinanti e ricadute sul territorio' carried out by Centro Studi Luca d'Agliano within the framework of the Fondazione CRT/ Progetto Alfieri project.
6. Rauch, J. E. & Trindade, V. (2002), 'Ethnic chinese networks in international trade', Review of Economic and Statistics 84(February), 116{130.)

7. Kugler, M., Levintal, O. & Rapoport, H. (2013), 'Migration and cross-border financial flows',
8. IZA Discussion Paper No. 7548 .
9. Javorcik, B. S., □ Ozden, C_., Spatareanu, M. & Neagu, C. (2011), 'Migrant networks and foreign direct investment', *Journal of Development Economics* 94(2), 231 {241.
10. Bénassy-Quéré_et, A., Coupet, M. & Mayer, T. (2007), 'Institutional Determinants of Foreign Direct Investment', *The World Economy* 30(5), 764 {782.
11. Shell, H. G. & Zheng, L. (2015), 'The Interaction E_ects of Globalization and Institutions on International Capital Flows', *International Journal of Economics and Finance* 7(4), 12 {22. URL: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijef/article/view/44695>
12. Ivlevs A, March 2006, Migration and FDI in the Globalization Context: the Case of Small Open Economy, Centro Studi Luca D'Agliano, Development Studies Working Papers No 209,.
13. Българската емиграция: теории, политики, емпирични изследвания, 2012, Икопис, София, с.255-256

РАЗВИТИЕ НА МИГРАЦИОННИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ТЕОРИИ: МЕЖДУ КОХЕРЕТНОСТ И ЕКЛЕКТИЧНОСТ

Доц. д-р Владимир Пеовски
СУ „Св. Климент Охридски“

В днешния глобализиран свят международната миграцията се характеризира с впечатляващи мащаби, ускоряващ се растеж и значителна диверсифицираност на съставите и посоките на миграционните потоци¹. Все по-осезаемите резониращи ефекти на миграцията върху всички сфери на обществения живот трайно я поставят в центъра на публичния дебат. Това на свой ред предопределя засилващия се изследователски интерес към мигрантската проблематика от страна на всички социални дисциплини. В съответствие с водещата роля сред тях на икономическата наука, нейните представители проявяват висока изследователска активност в опитите си да изградят вярна представа за: причините за появата на мигранските потоци; факторите, които определят техните посоки, интензитет и състав; механизмите, които ги възпроизвеждат и пренасочват; тяхното въздействие върху икономическото развитие (на приемащите и изпращащите страни, на глобално и регионално ниво); перспективите за интегриране на мигрантите; параметрите на ефективната мигранска политика на национално и международно ниво.

На следващите страници са представени теории и концепции, които определят основните насоки в развитието на икономическите изследвания на международната миграция през последната третина на миналия век и началото на настоящия век. Открити са възможностите и ограниченията, в концептуален и практически план, на всяка от тях.

1. Трактовки на международната миграция в рамките на икономическата ортодоксия

През XX век неокласическата теория се утвърждава като ортодоксална за икономистките. Тълкувателната схема, която тя прилага към сложната и многообразна социална действителност може да бъде сведена до два основни постулата: за рационалността на икономическите агенти и за ефективността на пазарите².

В съответствие с първия постулат, на микроравнище *неокласическата миграционна теория* представя икономическите мигранти като индивиди, които се стремят да максимизират нетните възнаграждения, които биха могли да получават срещу предлаганите от тях трудови услуги. Така на преден план сред причините за миграцията се открояват различията в равнищата на работните заплати между страните/ регионите, които са нетни износители и тези, които са нетни вносители на работна сила. Равнището на заплащането на труда зависи от неговата производителност, която на свой ред се определя от технологичното равнище на производството и количеството капитал, което се пада на един ангажиран в него работник, или погледнато в по-общ план – зависи от степента на икономическо развитие, достигната от страна, в която се предлага съответният труд.

¹ През 2015 г. мигрантите са 244 млн., увеличението на броя им спрямо 2000 г. е с 41% и е нараснал по-бързо от населението на света, като за периода делът им в световното население скача от с 2,8 на 3,3%. В Европа, Северна Америка и Океания, международните мигранти съставляват най-малко 10% от общия брой на населението. Днес около 9 % от международните мигранти са бежанци. Виж International migrant stock 2015 <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/index.shtml>

² „Всеки признава, че икономическият подход приема максимизиращото поведение по-явно и по-широко, отколкото другите подходи ... Нещо повече икономическият подход приема съществуването на пазари, които с различна степен на ефективност координират действията на отделните участници – индивиди, фирми и дори нации, така че тяхното поведение да стане консистентно” (Бекер, 1999:24).

В неокласическия модел на поведението на икономическите мигранти логически се вписват основните постановки на **теорията за човешкия капитал**. Според тях, производителността и съответно ценността на труда, който един индивид може да предложи зависят от инвестициите в неговото образование, квалификация, здраве и т.н. Следователно решенията за международна мобилност са мотивирани от търсене на дестинации, от които се очаква, че могат да осигурят по-голяма възвращаемост на съответните инвестиции в сравнение с тази, на която може да се разчита в страната на произход (съпоставката включва както заплатите, така и вероятностите за намиране на работа, която да е подходяща за придобитите качества)¹.

Към инвестиционния аспект на поведението на мигрантите има отношение и **хипотезата за самоселективността**. Тя допуска, че поведенческият профил на репрезентативния мигрант се характеризира както с относително ниска нормата на времеви предпочитания, така и с по-малка склонност към избягване на риска, в сравнение със съответните поведенчески характеристики на повечето му сънародници.

Често икономистите изхождат от тази хипотеза при свои прогнози и констатации относно перспективите за интегриране на имигрантите в приемните страни и приноса им за развитието на местните икономики². Редица факти сочат, че е налице трайна тенденция към изостряне на конкуренцията между развитите страни за „самоселектирали се“ мигранти: за тях те създават специални канали за имиграция (образователни, стажантски и научно-изследователски програми), предлагат се най-разнообразни стимули (стипендии, субсидии, преференции при получаване на гражданство, данъчни облекчения, банкови гаранции и т.н.)³.

Неокласическият модел на вземане на решение за миграция на микро ниво е допълнен и доразвит от **новата икономическа теория на миграцията**. Тя се фокусира върху пренебрегвания до появата ѝ факт, че миграционните решения често се взимат съвместно от мигранти и от немигранти, които заедно съставляват едно семейство/ домакинство и са подчинени на обща икономическа стратегия. Разходите и ползите се споделят въз основа на имплицитно договорно споразумение между тях⁴. Самата миграция на един или на няколко членове на семейството цели на първо място не максимизация на очаквания индивидуален доход, а минимизиране на рисковете, съпътстващи поддръжката на домакинството (примерно, загуба на работа)⁵.

Емигрантите осигуряват директна полза за немигриращите членове на семействата чрез паричните средства, които им изпращат. Обемът на тези финансови потоци през 2015 г. надхвърли 600 млрд. долара, което доказва, че те не могат да бъдат пренебрегвани при оценяването на последиците от миграцията за изнасящите работна сила страни, включително и като компенсация на загубите им на човешки капитал⁶.

Подходът, възприет от новата икономическа теория на миграцията, позволява при изясняването на факторите, които влияят върху мобилността на работната сила, наред с равнищата на безработицата и разходите по преместването и устройването да се обърне внимание и на „психичните разходи“ на емигрантите, произтичащи от раздялата с роднините, отделянето от първичната социална среда и т.н.⁷

По-специално място сред разглежданите концепции заема **теорията за миграционните мрежи/ социалния капитал**. Тя разширява представата за силите, които задвижват и

¹ Massey et al, 1993: 38.

² Популярност доби тезата, че: „колкото по-благоприятно селектирани са мигрантите, толкова по-успешно е тяхното настройване към приемното общество и толкова по-положително е тяхното влияние върху икономиката и обществото“ Chiswick, 2008: 65.

³ Виж Solimano, 2010.

⁴ Виж Stark, 1991.

⁵ „Семействата могат да са силно мотивирани да диверсифицират риска чрез транснационална мобилност дори при липса на различия в заплащането“ (Massey 1993: 39).

⁶ Виж Taylor, 1999). Stark, 1991. Maimbo, Ratha, 2005. Ozden, Schiff, 2006.

⁷ Bauer, Zimmermann 1998: 97.

поддържат миграционните потоци. Към „чисто“ икономическите стимули за миграция се добавят силите на социалното взаимодействие, възникващо на основата на родствена и етническа близост. Миграционните мрежи представляват установените на личностно ниво връзки между отдавнашни мигранти, новопристигнали и немигранти в приемната и изпращащата страна на основата на родство, познанство и обща родина¹. Те са форма на социален капитал, чрез който мигрантите успяват да намалят разходите (материални и психични) и рисковете и съответно да постигнат по-голяма възвращаемост от мобилността си. С помощ на вече установилите се в приемната страна новопристигналите имигранти си намират жилище, работа, заеми и др. Първите също имат полза от новодошлите, защото те увеличават клиентелата и избора им на работници, т.е. спомагат за налагането им на местните пазари. В крайна сметка благодарение на разширяващите се мигрантски мрежи нараства икономическата мощ на мигрантската общност като цяло.

Теорията за миграционните мрежи дава възможност да се обясни механизма на самоподдръжка и самовъзпроизводство на международните миграционни потоци: наличието на миграционни мрежи е в състояние само да поддържа миграционния поток даже, тогава когато условията за миграция се влошат в следствие на рестриктивни миграционни политики, неблагоприятна стопанска конюнктура в приемната страна и т.н. Днешните мащаби на социалните миграционни мрежи са такива, че ги превръщат в ключов глобален фактор за нарастването на миграционната вълна. Но тези мрежи имат и един важен страничен ефект: облекчавайки и стимулирайки емиграцията на жителите на една страна, те могат да се окажат неформална социална бариера за емигранти от други страни, особено в условията на политика на ограничаване на мигранския натиск².

Неокласическата парадигма се основава на принципа на методологическия индивидуализъм, следвайки го повечето от представените до тук теории тълкуват феномена международна миграция в микроперспектива: решенията за доброволна миграция винаги се вземат от отделни индивиди или семейства в съответствие с предпочитанията и възможностите им. Както бе показано това съвсем не означава, че неокласическите модели не отразяват обуславящите въздействия върху тези решения на социалната среда, в която действат мигрантите. Неокласиците отчитат и факта, че последствията от миграцията засягат не само непосредствените участници в нея, но и социалните структури, в които те участват преди и след акта на придвижване през национални граници. Спецификата на техния подход произтича не от подценяване на споменатите обстоятелства, а от стремежа всички взаимодействия между индивида и социалната му среда да бъдат представени чрез абстрактните сили на търсенето и предлагането, което е в унисон с постулата за ефективните пазари. Миграционните потоци се представят като една от формите на пазарна алокация на производствени фактори, чрез която се поддържа „пространствено-икономически баланс при използването на труда“³. На глобализираните факторни пазари силите на търсенето и предлагането съвместно насочват движението на капитали и движението на работна сила в противоположни посоки: капиталите мигрират предимно от развитите (с високо съотношение капитал/ труд) към по-слаборазвитите икономики (с ниско съотношение капитал/ труд), а хората - от необезпечените към обезпечените с капитали и обработваеми земи страни. Следвайки тази логика неокласиците привикват в международната миграция механизъм за нивелация на трудовите възнаграждения в приемните и в изпращащите страни: в първите се увеличава предлагането на труд, което потиска растежа на възнагражденията, а във вторите – става обратното. Дългосрочната им прогноза е за тенденция към намаляване на международните разлики в заплатите и в следствие на това и до намаляване на миграционните потоци (или поне на интензитета им)⁴.

¹ Massey et al. 1993: 448

² Виж Portes, 1995.

³ Castles, Miller, 2003: 22.

⁴ Massey D et al, 1993: 36.

Емпирични изследвания и доклади на международни организации потвърждават съществуването на тенденция за изпреварващи темпове на нарастване на средната реална заплата в страните нетни износителки на работна сила в сравнение със страните вносителки¹. Що се отнася до очакванията, че в дългосрочна перспектива тази тенденция ще доведе до намаляване на абсолютните различия в равнищата на доходите на населението в развитите и развиващите се страни, то те са перманентно опровергавани от фактите – неравенството между богатите и бедните страни се задълбочава, а „дебитът“ на миграционния поток от юг на север става все по-голям².

Търсенето на обяснение на посоченото несъответствие между прогнози и факти е повод за появата на **теорията за сегментирания (двойствения) пазар на труда**. Тя приема една по-реалистична представа за пазара на труда, при която се отчита наличието на първичен и вторичен негов сегмент³. Мобилността на работната сила е налице във всеки един от сегментите, докато между двата пазара тя е твърде ограничена. Повечето местни работници избягват вторичния пазар на труда, защото имат възможност да правят дългосрочни планове и да проявяват по-високи претенции към условията за труд и заплащането му, на които може да отговори само първичния пазар. В ситуации, при които на вторичния пазар предлагането на труд от страна на местните е недостатъчно, фирменото търсене на труд се насочва към имигрантите. Те са заинтересовани през време на пребиваването си в чужбина да си осигурят средства за собствен бизнес в страните на произход, където социалният им статус е от значение; това ги мотивира да заемат в приемната страна работни места, които местните възприемат като непрестижни⁴.

Теорията за двойствения пазар извежда причините за икономическата миграция и обяснява географската ѝ определеност от структурните особености на търсенето на труд в приемните икономики. Тя твърди, че: „имиграцията не се причинява от отблъскващите фактори в изпращащите страни (ниски заплати или висока безработица), а от привличащите фактори в приемните страни (хронична нужда от чуждестранни работници)“⁵. Затова и достоверна оценка на влиянието на имигрантите върху местния пазар на труда може да бъде направена само въз основа на емпирични данни за степените на заместимост и на допълнимост между техния труд и този на местната работна сила⁶. Препоръката, която логически следва от постановките на тази теория е, че правителствата могат да контролират миграционните потоци най-вече чрез регулативни намеси на трудовите пазари.

По-разширена и систематизирана представа за въздействието на многообразната и сложносъставна среда, в която индивидите вземат решенията за миграция, дава **теорията за „привличането–отблъскването“ (push-pull)**. Тя е фокусирана върху търсенето на отговора на въпросите: 1) защо в определена страна едни хора решават да емигрират, а други – не; 2) защо между точно определени страни миграцията е особено интензивна. Един от създателите на тази теория Е. Ли смята, че решенията за миграция се вземат под въздействие на три групи фактори: 1) фактори, които отблъскват мигриращите от определени райони/ страни: нисък жизнен стандарт, ограничени възможности за икономическа активност, структурна безработица, незащитени собственически права; 2) фактори, които привличат мигрантите към определени райони/ страни: по-добри възможности за икономическа реа-

¹ Виж Глобална база данни МОТ по заработной плате http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_213968.

² Виж Solimano, 2010.

³ Те се обособяват на базата на два критерия: 1) характеристика на работните места; 2) характеристика на работниците. За първичния са характерни по-добри условия на труд, по-високо заплащане и сигурност на заетостта и кариерното израстване; съответно изискванията към квалификацията и опита на работниците са високи. Вторичният сегмент предоставя по-непривлекателни условия на труд и има занижени претенции към кандидатите за работа

⁴ Виж Piore, 1986.

⁵ Massey et al 1993: 41, Heisler 2008.

⁶ Borjas, 1989: 481.

лизация; 3) „междинни обстоятелства”: разстояния, развитие на транспортната и съобщителната мрежа, миграционните политики и др. Сред последната група фактори Ли отдава особена тежест на информацията, която циркулира между началния и крайния пункт на миграционния поток и генерира преобладаващите в страна на произхода представи (обикновено преувеличени) за условията в посрещаша страната¹.

Представените теории за международната миграция демонстрират отчетливо както онтологичните преимущества, които икономическата наука има по отношение на останалите социални дисциплини, така и методологическите предимства на неокласическата теория по отношение на неортодоксалните ѝ алтернативи. Онтологичните предимства произтичат от факта, че икономическият аспект на човешките дейности е определящ за съществуването на всеки индивид и всяка общност, като при това е пряко отражение на рационалното и прогнозируемо начало в човешкото поведение. Всяка от разгледаните теории се възползва от тези предимства като обвързва обясненията, прогнозите и препоръките си с отговорите на ключови въпроси като: за кого и какви са ползите и разходите, произтичащи от международната миграция.

Методологичните предимства на неокласическите мигрански теории произтичат от факта, че тълкувателните схеми, които те използват са релевантни на базови икономически модели, като тези на: потребителския избор, инвестиционния избор, пазара на труда, международната търговия и т.н. Затова изследователите от това направление имат възможност да боравят с един добре окомплектован аналитичен инструментариум.

Разбира се на представените теории, наред с предимствата на ортодоксалната икономика, са присъщи и заложените в последната ограничения. Прекалената простота и очевидност на изходните им допускания води до тавтологичност². Стремещт към формализиране на допусканията и универсализиране на приложението на базовите икономически модели ограничава възможностите за отчитане на спецификата на различните ситуации във времеви, пространствен и социален аспект. Представянето на миграционния избор като рационално пресмятане на разходи и ползи на основата на сравнение между страната на произход и приемната страна води до нереалистичната представа за мигрантите като за индивиди, които разполагат с необходимите им информация и свобода на действията; в действителност те са само частично информирани за ситуацията в приемните страни, а преминаването на националните граници често съвсем не е безпрепятствено, а мигрантите са подлагани на подбор от страна на работодатели и правителства³.

Неслучайно много от неокласическите хипотези не намират емпирично потвърждение: например, огромното мнозинство от населението на света остава в страните на произход: в началото на XXI век само малко над 3% от него живее извън тях; главни генератори на миграционни потоци не са най-бедните страни, а по-скоро страните, които са в началото на значими социално-икономически промени.

Твърде опростени и едностранчиви са и неокласическите представи за ефектите, които миграцията оказва върху благосъстоянието на различни социални групи във отделните приемащи и изпращащи страни, през различни исторически периоди, при различни фази на бизнес цикъла.

2. Неортодоксални икономически теории за международната миграция

Посочените ограничения на ортодоксалния подход при осмислянето на проблемите на международната миграция, както и липсата на достатъчно емпирични доказателства в подкрепа на теориите, които го прилагат, дават сериозни основания за появата и развитието на

¹ Виж Lee, 1966.

² „Като се изхожда от предпоставката, че индивидите са максимизатори на доходи, твърдението, че те мигрират от региони с ниски доходи към региони с високо доходи, когато самите миграционни разходи са ниски, е тавтологично” Borjas, 1989: 465.

³ Castle and Miller, 2003: 24.

неортодоксални икономически теории за международната миграция. Повечето от тях отхвърлят както неокласическите постулати, така и принципа на методологическия индивидуализъм. Обща за повечето неортодоксални икономически теории е обвързаността им с философията на холизма¹, както и заместването на икономическите категории и аналитичен инструментариум с понятия и методи, взaimствани от социологията, политологията, историята, географията, демографията и др. неикономически дисциплини.

Много миграционни теории прилагат *структурно-историческия подход*. Неговите интелектуални корени могат да се открият още марксистката политическа икономия, а най-прякото му приложение към феномена международна миграция в *теорията за системата-свят*². Нейната централна идея е, че системата-свят е изградена върху основата на териториално разделение на труда, което се структурира в два взаимосвързани и взаимозависими региона – център и периферия³. Те са обособени географски, като ключова роля за големите икономически, политически и социалните различия между тях играе фактът, че в периферията е концентриран труд (работна сила), а в центъра – капитал (реален и финансов). Развитието капиталистическите отношения в периферните страни предизвиква миграционен „отток“ от тях на „излишното“ население, оказало се такова в следствие на разрушаването на традиционните стопански структури при съприкосновението им с глобалната икономическа система. Интензитета и посоките на миграционните потоци са изменчиви и следват циклично променящите се потребности на международния трудов пазар, но в крайна сметка страните от центърът се оказват с положителен миграционен баланс, а тези от периферията – отрицателен⁴.

Въз основа на тази постановка се извеждат такива характеристики на системата-свят, с които могат да бъдат обяснени както причините за международната миграция, така и последиците от нея. Първата особеност е асиметричността на бариерите пред потоците на капитали, стоки и хора, които циркулират между центъра и периферията: първите два потока се движат почти безпрепятствено, докато националните граници и други ограничения потискат мобилността на работната сила. Тази особеност е обусловена не от стремеж да се задържат работниците в неразвитите им страни на произход, а от интерес те да бъдат насочени към периферията на пазара на труда в развитите страни. Втората особеност е, че в центъра се утвърждава групов дискриминация на пазара труда, въз основа на външни признаци като раса, етнос, религия и културни особености, която води до намаляване на цената на труда. Третата характеристика е, че връзката между статусите „бедни“ и „малцинства“ придобива устойчивост: имигрантите са слабо представени на върха на стратификационната пирамида и силно представени на нейната основа; така към глобалната тенденция за нарастващо неравенство между доходите в развитите и в развиващите страни се добавя и тази за растяща диференциация вътре в развитите страни.

Тезата за историческа предопределеност на глобалния световен ред се опровергава от честите „реструктуризации“ на световното стопанство, на които сме свидетели. При тях доскоро изоставачи страни, от които населението масово емигрираше в по-развити държави, постигат впечатляващи икономически резултати, успоредно с все по-голямата си обвързаност с международното разделение на труда и вероятно именно благодарение на нея⁵.

¹Холизъмът (от гръцки holos – цял, всичко) е начин на мислене, който признава само реалността на цялото, обществото, системата, разглеждайки индивидите само в проекция на това цяло.

² Виж Wallerstein, 2011. Martinez-Vela, 2001.

³Съществува и една по-детайлизирана класификация на страните в съответствие с положението им в световната икономическа система, която ги разделя на четири групи: централни (core), полупериферни (semi-peripheral), периферни(peripheral) и изолирани, които остават извън системата (external). Wallerstein, 1974, 1980.

⁴През 2013г. само 10 страни (сред които САЩ, Германия, Великобритания, Франция, Канада, Австралия, Испания и Италия са членове на ОИСП) са привлекли повече от половината от световния миграционен поток UN,2013. International migration policies. Governmental views and priorities. NY: 25.

⁵ Виж Sen, 1999.

След средата на XX век това се случи с редица страни от Южна Европа, през 80-те години с т.нар. „азиатски тигри“, а в по-ново време със страните от БРИКС.

Устойчивостта на миграционните връзки между различните държави в рамките на системата-свят може да се определя както от исторически причини, така и от взаимна икономическа заинтересованост на участниците в миграционния обмен, която обуславя възникването и запазването на определена посока на мобилността на работната сила. Освен това причините, по които възникват едни или други миграционни потоци, могат да бъдат различни от тези, заради които те стават трайни, както и от причините, поради които потоците прекъсват.

На изложените аргументи и факти се опира **теорията за миграционната взаимовъзвръзаност**¹. Тя отхвърля тезата за едностранната зависимост на развиващите се от развитите страни. Съвременната глобализация създава условия, при които миграцията на работната сила се превръща в безалтернативен ресурс, който обезпечава икономическото развитие както на приемащите страни, така и на изпращащите страни. От една страна, демографските прогнози са категорични относно неизбежното съкращаване на числеността на работната сила в почти всички развити страни в близките десетилетия на фона на увеличаващия се дял на старото население. Присъствието на чуждестранни работници на техните трудови пазари се е превърнало в постоянно действащ фактор, който осигурява стабилността и конкурентоспособността на икономиките им. От друга страна, за развиващите се страни зависимостта от миграцията произтича от ограничените възможности на местните трудови пазари да обезпечават заетост на относително излишното население в трудоспособна възраст. „Миграционният клапан“, който открива достъпа до външни пазари на труда, не само съкращава безработицата, но чрез емигрантските парични преводи тези страни си осигуряват регулярно външно финансиране.

Въпреки реалистичната картина, която теорията за миграционната взаимовъзвръзаност рисува, тя остава без отговор въпросите: дали изгодите, които реализира светът като цяло от глобализацията на трудовите пазари се разпределят равномерно между развитите и развиващите се страни и дали печалбите на последните са съпоставими с конкурентите преимущества, които първите си осигуряват за сметка на привлечените трудови мигранти, особено когато става дума за висококвалифицирани специалисти.

Историческата обусловеност на международната миграция намира отражение, макар и в друг контекст, и в **теорията за мобилния преход**. Нейният създател В. Зелински² изследва историческата еволюция на миграцията на населението и определя като закономерен прехода от немобилен, отседнал на начин на живот в условията на традиционното аграрно стопанство към нарастваща мобилност на населението през индустриалния стадий, с присъщите му развитие на национални пазари на труда и на капитала и на транспортни, комуникационни и информационни мрежи. При извеждането на тази закономерност Зелински разширява приложението на теорията за демографския преход като свързва промените в равнищата на раждаемост и смъртност с измененията както в динамиката на териториалната мобилност на населението, така и с основните характеристики на миграционните потоци.³

¹ Виж Taran, 2013.

² Виж Zelinsky, 1971.

³ Той разграничава *пет етапа на демографски преход*: 1) първобитно-общинния строй с много високи нива на раждаемост и на смъртност и ниска мобилност на населението; 2) простото аграрно общество, поставящо началото на демографския взрив и на миграция (сезонна и свързана с колонизация на неусвоени земеделски земи); 3) средноразвито агро-занаятчийско общество с разширено възпроизводство на населението и началото на масовото преселение от селата към градовете и на великото преселение на народите; 4) развито общество с отслабващо разширено възпроизводство на населението и нарастване на мигрантските потоци и особено висока мобилност на квалифицираните работници; 5) свръхразвито общество с просто възпроизводство на населението, преминаващо в депопулация и нарастване на мигрантските потоци като обем, динамика и разнообразие на състава (при траен ръст на неквалифицираните имигранти от по-слабо развитите страни).

Ценно предимство на пространствено-времевия подход, възприет от Зеленски и последователите му е, че за разлика структурно-историческото направление и някои неокласически теории позволява изграждането на хипотези, които могат да бъдат емпирично тествани. Разбира се това често налага корекции и дори отхвърляне на някои от хипотезите. Например, много факти сочат, че ускореният демографски ръст сам по себе си не увеличава миграцията, когато успоредно с него са налице и високи темпове на икономически растеж, както беше в продължение на десетилетия в страните от Персийския залив, които са големи „вносителки” на работна сила. Същевременно страни в състояние на депопулация и забавени темпове на икономическо развитие като България, Унгария, Румъния, Украйна, Сърбия, Македония и др. са нетни „износителки” на работна сила.

Безспорният научен принос на Зеленски се заключава в това, че насочва вниманието на изследователите на миграционните процеси към тяхната структурна динамика, както и към обвързаността им с други динамични процеси – демографски и социално-икономически. Теорията за мобилния преход в концептуален и методологически план се превръща в изходна база за последващи изследвания на взаимовръзката между миграцията и социално-икономическите промени, предизвикани от глобализацията¹.

Въпреки несъмнените си достойнства теорията на Зелински и доразвиващите я модели страдат от една съществена непълнота: фокусирани изцяло върху това, как демографските и социално-икономическите промени въздействат върху динамиката и структурата на миграционните потоци, тези анализи не отчитат рефлексивния характер на връзката между тези процеси и така остават без внимание въздействието на миграционните процеси върху демографското и социално-икономическото развитие както на страните-донори, така и на приемните страни.

*

Направеният кратък обзор на икономическите теории, занимаващи се с проблематиката на международната миграция е достатъчен за да ни убеди, че дори представителите на едно направление, примерно, на неокласическото, дават тръгвайки от различни изходни постановки дават различни обяснения за природата и възпроизвеждащите механизми на този феномен, акцентират върху различни негови предпоставки и последици. За съжаление, развитието на икономиката на миграцията следва такава траектория, че резултатът е разширяващ се набор от слабо свързани, в концептуален и практически план, теории и модели и е твърде далеч от представите за изграждането на кохерентна научна конструкция. За това съществуват обективни причини, в основата на които е фактът, че решенията, които предизвикват миграционното движение на населението, са резултат от съвместното и едновременно въздействие на множество взаимосвързани, но разнородни фактори и сили. Всички те се променя като сложен комплекс, фактите са многобройни, разнообразни, разнопосочни, често и противоречиви, което закономерно се пренася и върху емпиричните и теоретичните им анализи. Оттук и необходимостта да се изучат по възможност максимален брой факти, да не се пренебрегва нищо съществено, да се съчетават различни нива на анализ (микро, мезо и макро) и различни подходи (позитивен и нормативен; на методологическия индивидуализъм и на холизма; на индукцията и дедукцията). Затова и еkleктичността на икономическите теории, които изучават международната миграция е както неизбежна, така и оправдана, поне що се отнася до приложния им аспект.

¹ Виж Okolsk, 1999, Olesen 2002, Nayyar 2000, Solimano 2010.

Литература

- Бекер, Г., 1999 Икономическият анализ и човешкото поведение. – В: Чавдарова, Т. (ред.) *Икономика и социология: американската икономическа социология. (Антология)*, С., ЛиК.
- Кръстева, А., 2014. От миграция към мобилност: политики и пътища, С., НБУ.
- Bauer T., Zimmermann K., 1998. Causes of International Migration: A Survey // *Crossing* P. Nijkamp, J. Poot, 1998. Aldershot : Ashgate, 95–127.
- Bohning W. R., 1994. Helping Migrants to Stay at Home // *American Academic Political & Social Science*. No. 534, 165–177.
- Borjas G., 1989. Economic Theory and International Migration // *International Migration Review*. No. 23, 457–485.
- Castles S., Miller M. J., 2003. The Age of Migration. Houndmills; Basingstoke; Hampshire; London : MacMillan Press Ltd.
- Chiswick B., 2008. Are immigrants favorably self-selected. In: C. Brettell & J. Hollifield (eds.), *Migration theory*, 63–82. NY, etc.: Routledge.
- Lee E. S., 1966. A Theory of Migration // *Demography*. No. 3, 47–57.
- Maimbo S. M., Ratha D. (eds.), 2005. Remittances: Development Impact and Future Prospects. N. p. : World Bank.
- Martinez-Vela, 2001. World systems theory. – *ESD*, 83, fail 2011, 1–5.
- Massey D., Arago J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J. E., 1993. Theories of International Migration: A Review and Appraisal // *Population and Development Review*. No. 19, 431–466.
- Massey D., Arago J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J. E., 1998. Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of the Millennium. Oxford : Oxford University Press.
- Nayyar D. Cross-Border, 2000. Movements of People. Helsinki : The United Nations University, World Institute for Development Economics Research.
- Okolski M., 1999. Migration Pressures on Europe // *European Population: Unity in Diversity* / Ed. by D. van de Kaa, H. Leridon, G. Gesano, M. Okolski. Dordrecht, Boston, London : Kluwer Academic Publishers.
- Olesen H., 2002. Migration, Return and Development: An Institutional Perspective // *International Migration*. No. 40, 125–150.
- Ozden C., Schiff M. (eds.) 2006. International Migration, Remittances, and the Brain Drain // Washington, DC : The World Bank & Palgrave Macmillan.
- Portes A., 1995. The Economic Sociology of Immigration. New York : Russell Sage.
- Schiff M., 1994. How Trade, Aid and Remittances Affect International Migration. Washington, D.C. : World Bank, International Economics Department=
- Sen A., 1999. Development as Freedom. New York : Anchor Books.
- Sjaastad A. H., 1962. The Costs and Returns of Human Migration // *Journal of Political Economy*. No. 70, 80–93
- Skeldon R., 1997. Migration and Development: A Global Perspective. Essex : Longman.
- Solimano A., 2010. International Migration in the Age of Crisis and Globalization: Historical and Recent Experiences. Cambridge : Cambridge University Press.
- Stark O., 1991. The Migration of Labor. Cambridge; Oxford Basil Blackwell.
- Stark O., Bloom D. E., 1985. The New Economics of Labor Migration // *American Economic*

- Review. No. 75. 173–178.
- Taylor J. E., 1999. The New Economics of Labour Migration and the Role of Remittances in the Migration Process // International Migration. No. 37, 63–88.
- Piore, M. J., 1986. The shifting ground for immigration. Annals of the American academy of political and social sciences, 485, 23–33.
- Wallerstein I., 1974. The Modern World System I. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century. New York : Academic Press.
- Wallerstein I., 1980. The Modern World System I. Mercantilism and the Consolidation of the European World Economy, 1600–1750. New York : Academic Press.
- Zelinsky W., 1971. The Hypothesis of the Mobility Transition // Geographical Review. No. 61. 219–249.
- Wallerstein I., 2011. The modern world system I. Berkley and Los Angelis: University of California Press.
- International migrant stock 2015
<http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/index.shtml>
- Глобальная база данных МОТ по заработной плате
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_213968.

ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ С ДЪРЖАВИТЕ ОТ СУБСАХАРСКА АФРИКА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ

гл. ас. д-р Едуард Маринов
Институт за икономически изследвания при БАН

Резюме

Значението на африканските държави и особено с тези на юг от Сахара за България се определя от нарастващата роля на региона в световната политика и икономика, огромния икономически потенциал и природни богатства, ориентирането им към демократични ценности и пазарна икономика. В доклада са разгледани външнотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка. В първата част са обобщени тенденциите във външнотърговските отношения на ЕС с тези страни. Във втората част на доклада са анализирани динамиката, стоковата и географската структура на търговията на България с държавите от Субсахарска Африка за периода 2003-2015 г. На базата на този анализ са изведени основните търговски партньори на България от региона, като за тях е представен по-подробен анализ на стоковата структура на търговията. Изведено е и мястото на България в сред държавите-членки на ЕС от Централна и Източна Европа. В заключението са обобщени основните изводи и са направени някои препоръки относно възможните действия за стимулиране на развитието на външнотърговските връзки с региона.

Ключови думи: външна търговия, тенденции във вноса, тенденции в износа, Субсахарска Африка

JEL: F14, F50

BULGARIAN INTERNATIONAL TRADE WITH SUB-SAHARAN AFRICAN COUNTRIES: TRENDS AND PROSPECTS

Chief Assistant Professor Eduard Marinov, PhD
Economic Research Institute at BAS

Abstract

The importance of African countries, especially Sub-Saharan ones, to Bulgaria is determined by the increasing role of the region in both global economy and policy, as well as its immense economic potential and natural resources. The paper discusses Bulgaria's international trade relations with the countries in Sub-Saharan Africa. The first section summarizes the trends of EU trade with these countries. The second section analyses the dynamics, commodity structure and direction of Bulgarian trade with the region for the period 2003-2015. Bulgaria's main trade partners are outlined based on this analysis and a more thorough commodity structure analysis of trade with them is presented. The last subsection discusses Bulgaria's place among Central and Eastern Europe EU Member States. The final part of the paper summarizes the main conclusions and draws some recommendations on measures to foster the development of trade relations with the region.

Keywords: international trade, import trends, export trends, Sub-Saharan Africa

JEL: F14, F50

Въведение

Държавите от Субсахарска Африка започват да играят все по-голяма роля във външнотърговските отношения на България, а развитието на търговията с тях има сериозен потенциал от гледна точка на възможностите на техните пазари за българските фирми. Значението на африканските държави и особено на тези на юг от Сахара се определя от нарастващата роля на региона в световната политика и икономика, от огромния им икономически потенциал и природни богатства, както и от преориентирането им към демократични ценности и пазарна икономика. Политиката на България към тези държави се основава, от една страна, на традиционно добрите връзки с редица от тях, а от друга – на преференциалните им политически и икономически отношения с Европейския съюз.

В доклада са разгледани външнотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка. В първата част са обобщени тенденциите в търговските връзки на ЕС с тези страни, а във втората са анализирани динамиката, стоковата и географската структура на търговията на България с тях за периода 2003-2015 г. На базата на проведеното изследване са представени основните търговски партньори на България от региона, като е анализирана по-подробно стоковата структура на тяхната търговията. Изведено е и мястото на нашата страна сред останалите членки на ЕС от Централна и Източна Европа. В заключението са обобщени основните изводи и са отправени някои препоръки относно възможните действия за стимулиране на развитието на външнотърговските ни връзки с региона.

Търговия на ЕС с държавите от Субсахарска Африка

ЕС е жизненоважна дестинация за износа на Африка – той е не само източник на чуждестранни инвестиции, но и съществен фактор за интеграцията на континента в глобалната икономика. Същевременно, въпреки че много от африканските страни са малки и слаборазвити, взети заедно, държавите от Субсахарска Африка заемат едно от водещите места като търговски партньор на Съюза – за 2015 г. те се нареждат на 5-то място по общ обем на търговските потоци с дял от 4.3% и стойност от 152 млрд. евро. От такава гледна точка субсахарските страни са пети и при вноса (след Китай, САЩ, Русия и Швейцария), и при износа – след САЩ, Китай, Швейцария и Турция.¹

Държавите от Субсахарска Африка осъществяват малко над половината от търговията на континента с ЕС (53,3%). За 2015 г. вносът на Съюза от тях е близо 74 млрд. евро, а износът – 78 млрд. евро. За периода 2003-2015 г. износът нараства по-бързо от вноса и като стойност – съответно с 41 млрд. евро (с 80%) и с 33 млрд. евро. (със 111%).

През 2009 г. и при двата показателя се наблюдава спад (19 млрд. евро при вноса и 11 млрд. при износа), който свидетелства за отражението на кризата в Еврозоната, намерило проявление най-вече в свиването на вноса на ЕС от държавите от Субсахарска Африка. През следващите години обаче този спад е компенсирал - при износа още през 2010 г., а при вноса – през 2011 г. Към края на разглеждания период стойността на износа се запазва на относително постоянно ниво, нараствайки с по-бавни темпове, отколкото преди 2009 г. – едва с 3 млрд. евро (4%) от 2011 до 2013 г. При вноса е налице съществено увеличение през 2012 спрямо предходната година (9 млрд.), но през 2013 г. и тук обемът на търговията се връща до равнищата от 2011 г. През последните две години от периода се отчита намаление в търговските потоци (с 2 млрд. евро през 2014 и с още 8 млрд. през 2015 г.), като то е по-сериозно при вноса (общо за двете години – 9 млрд. евро). Очертаните тенденции са сходни с общите за ЕС, макар че, сравнени с цялата извънобщностна търговия на Съюза, търговските потоци със Субсахарска Африка нарастват малко по-бързо - с 10 процентни пункта при вноса и 37 процентни пункта при износа.

В стоковата структура на търговията на ЕС с държавите от Субсахарска Африка през 2015 г. първо място заемат горивата (42 млрд. евро), следвани от машините (36 млрд.), храните (19 млрд.), другите преработени продукти (19 млрд.) и химикалите (12 млрд.). Характерно е, че

¹ Всички данни в доклада са от Eurostat – EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995), достъпна на <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, последно посетена на 11.09.2016 г.

вносът на горива е с малко по-нисък дял от общия внос на ЕС (56%) за сметка на по-сериозното представяне на другите преработени продукти и храните (по 13%). Структурата на износа обаче е идентична с тази при търговията с целия континент – разликите при отделните продуктови групи са в рамките на 1-2 процентни пункта.

Въпреки че през 2015 г. общият обем на вноса и износа на ЕС за субсахарските държави е почти еднакъв, са налице сериозни разлики в търговския баланс по отделните стокови групи – салдото е силно положително при машините (25 млрд. евро), химикалите (9 млрд.) и разнообразните готови продукти (4 млрд.) и със значително негативно изражение при горивата (21 млрд.), храните (4 млрд.) и другите суровини (4 млрд. евро).

За периода 2003-2015 г. най-много нараства търговията с горива (12% средногодишно, общо с 30 млрд. евро) и химикали (7.5% средногодишно, общо със 7 млрд. евро). При всички останали стокови групи увеличението е доста по-слабо (3-5% средногодишно). Въпреки това съществено като стойност е ръстът при машините (13 млрд. евро), храните (8 млрд.) и другите суровини (8 млрд.). Горивата са продуктовата група, при която се отчита най-голямо повишение както при вноса, така и при износа (съответно 3 и 11 пъти). По-сериозното измерение при износа се дължи на по-ниската стойност за началните години на периода – под 1 млрд. евро, докато при вноса тя е малко над 10 млрд. Големото увеличение на стойността на търговията с горива може да бъде обяснено донякъде с чувствителното покачване на цените на тези суровини на световните пазари, но влияние оказва и сключването на дългосрочни концесии и договори между някои от държавите в ЕС и тези в Субсахарска Африка. Трябва да се отбележи също, че търговията с горива бележи осезателен спад през последните две години от периода, особено при вноса. При всички останали продукти ръстът при износа за разглеждания период е 2-2.5 пъти, като в стойностно изражение той е най-сериозен при машините (12 млрд. евро), химикалите (6 млрд. евро), другите преработени продукти и храните (по 4 млрд.). Много по-слабо е увеличението на вноса – около 2-3% средногодишно за всички продукти с изключение на горивата (10%), химикалите (8%) и растителните и животинските мазнини (6%), а при разнообразните готови продукти се наблюдава дори намаление – с 0.5 млрд. евро за целия период.

Търговия на България с държавите от Субсахарска Африка

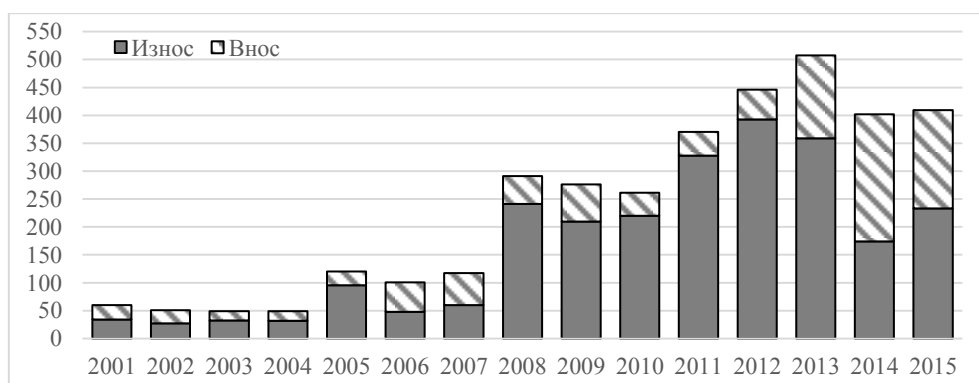
През последните десетилетия Субсахарска Африка до голяма степен изпада от приоритетните области на българската външна политика, което води до загуба на положителния опит от миналото в двустранните отношения с държавите в тези части на света. След годините на прехода към пазарна икономика външноикономическите отношения на България с африканските страни бележат значителен спад. Към 2013 г. дялът на търговията с всички държави от Африка е под 2,5% от общите търговски потоци на страната - за сравнение, през 1984 г. този дял е 4,3%, като износьт превишава вноса почти двойно, достигайки близо 6% от общия износ на България за същата година.

Сега взаимните контакти между България и държавите в Африка на юг от Сахара в търговско-икономическата сфера се конкретизират предимно в проучване на пазарните възможности, обмен на икономическа информация, делови и бизнес-посещения на представители на български и африкански фирми, провеждане на двустранни бизнес-форуми и т.н. Подобни изолирани инициативи обаче не са достатъчни за реализиране на огромния потенциал за развитие на търговските и икономическите отношения между България и държавите от разглеждания регион, особено от гледна точка на възможностите за българския бизнес.

През 2015 г. стойността на търговията ни с държавите от Субсахарска Африка възлиза на 410 млн. евро, което е около 30% от тази с целия континент. Общото нарастване на стойността на търговските потоци за периода 2003-2015 г. е над 8 пъти, което е 4 пъти повече от ръста на търговия на България с държави извън ЕС за същия период (1.74 пъти). Тези данни показват по доста категоричен начин повишаващото се значение на региона като външнотърговски партньор на нашата страна.

Динамика на търговията

Търговията с държавите от Субсахарска Африка заема едва 0.8% от общите и 2.3% от извънобщностните търговски потоци на България (вж. фигура 1). През целия период от 2003 до 2015 г. преобладава износът – за 2015 г. стойността му е 233 млн. евро, а дялът от търговията с държави извън ЕС е 2.8%. Вносът заема значително по-малко място – 177 млн. евро и съответно 1,9% от извънобщностната търговия на страната. Двата показателя имат сходни стойности до влизането ни в ЕС (до 2007 г. вкл.), след което се наблюдава сериозен скок в износа – близо 4 пъти само до 2008 г. и почти 6 пъти до 2013 г.



Фиг. 1. Външна търговия на България със Субсахарска Африка (млн. евро)

Източник: Eurostat – EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995).

При разглеждането на динамиката на външната ни търговия със Субсахарска Африка трябва да се отбележи и фактът, че глобалната финансова криза няма почти никакво негативно отражение върху нея. През последните две години от периода се отчита известен спад в търговските потоци – през 2014 г. износът намалява почти двойно спрямо предходната година (със 187 млн. евро), след което през 2015 г. се увеличава с 60 млн. евро. При вноса положението е различно – спадът е през 2015 спрямо 2014 г. (с 39 млн. евро).

Стокова структура на търговията

В стоковата структура на търговията на България със страните от Субсахарска Африка през 2015 г. (вж. фигура 2) доминират необработени (сурови) материали, негодни за консумация (37%, 152 млн. евро), храни и живи животни (27%, 112 млн. евро) и артикули, класифицирани главно според вида на...



Фиг. 2. Стокова структура на търговията на България със Субсахарска Африка (млн. евро)

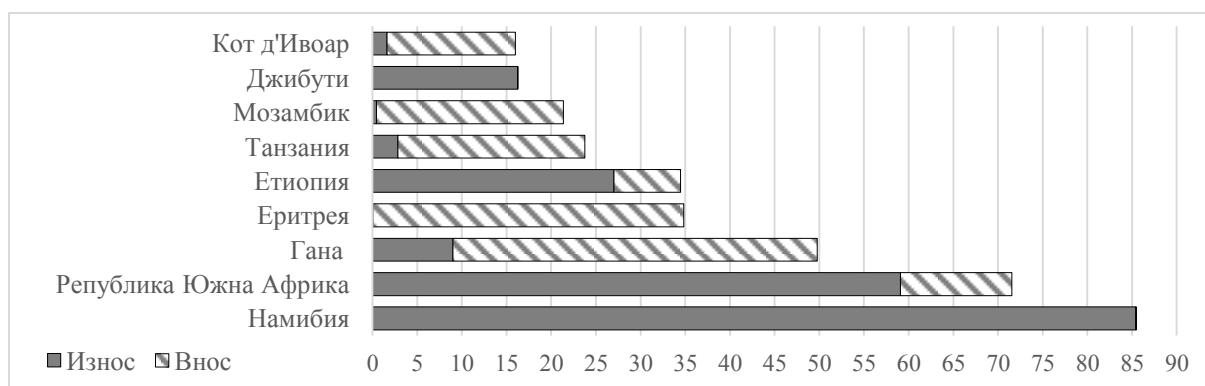
Източник: Eurostat – EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995).

Водещо място в износа на България също заемат необработените (сурови) материали, негодни за консумация (39%), следвани от храни и живи животни (17%), мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход (13%), машини, оборудване и превозни средства (12%) и артикули, класифицирани главно според вида на материала (10%). Вносът пък е почти изцяло концентриран в храни и живи животни (41%), необработени (сурови) материали, негодни за консумация (34%) и артикули, класифицирани главно според вида на материала (18%). За 2015 г. салдото на България е положително във всички стокови групи с изключение на храните (-33 млн. евро), другите преработени продукти (-9 млн. евро) и напитките и тютюна (-2 млн. евро), като спрямо предходната година се наблюдава намаление на пасива и увеличение на положителното измерение за всички останали стокови групи.

За периода 2003-2015 г. обемът на търговията с всички групи стоки се повишава, като най-съществено е нарастването при търговията с необработени материали, негодни за консумация (148 млн. евро) и с храни и живи животни (105 млн. евро). Това са и двете групи стоки с най-голямо увеличение в износа (съответно с 90 и с 36 млн. евро), следвани от мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход (30 млн. евро) и машини, оборудване и превозни средства (24 млн. евро). При вноса най-голям ръст бележат стоковите групи храни и живи животни (70 млн. евро) и необработени материали, негодни за консумация (58 млн. евро), следвани от артикули, класифицирани главно според вида на материала (30 млн. евро). За целия изследван период единствената група стоки, при която общата стойност на търговските потоци намалява, са неклассифицираните другаде (с 1.4 млн. евро за 2015 спрямо 2003 г.). Във вноса слаб спад през периода се отчита при групите безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн (1.1 млн. евро) и химичните продукти (0.2 млн. евро), а в износа – при неклассифицираните другаде продукти (1.4 млн. евро). Търговията с държавите от Субсахарска Африка заема по-сериозно място в общата търговия на България с партньори извън ЕС при мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход (28%), необработени материали, негодни за консумация (10%), и храни и живи животни (9%). При износа дялът на тези три групи в извънобщностния износ на страната е съответно 39, 5 и 16%. Другите суровини са единствената стоковата група, при която търговията с държавите от Субсахарска Африка заема по-сериозно място в общата търговия на България с партньори извън ЕС – близо 12% от общата търговия с други суровини и над 16% от износа. При вноса само храни и живи животни и безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн имат по-голям дял в извънобщностната търговия на България – съответно 16 и 9% за 2015 г.

Основни търговски партньори

Основни търговски партньори на България сред държавите от Субсахарска Африка през 2015 г. (вж. фигура 3) са Намибия (86 млн. евро), Република Южна Африка (72 млн.), Гана (50 млн.), Еритрея (35 млн.), Етиопия (35 млн.) и Танзания (24 млн. евро). Сред другите държави с по-сериозно присъствие (с дял от 2-5% от търговията с африканските страни от АКТБ) във външната ни търговия през 2013 г. са Мозамбик, Джибути, Кот д'Ивоар, Судан, Нигерия, Зимбабве и Уганда. Общо тези държави заемат 92% от търговията на България с региона (94% от вноса и 90% от износа). Основни източници на внос са Гана (41 млн. евро), следвана от Еритрея (35 млн. евро) и Танзания (21 млн. евро), а главни износни дестинации са Намибия (84 млн. евро), и Република Южна Африка (59 млн. евро).



Фиг. 3. Основни търговски партньори от Субсахарска Африка (млн. евро)

Източник: Eurostat – EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995).

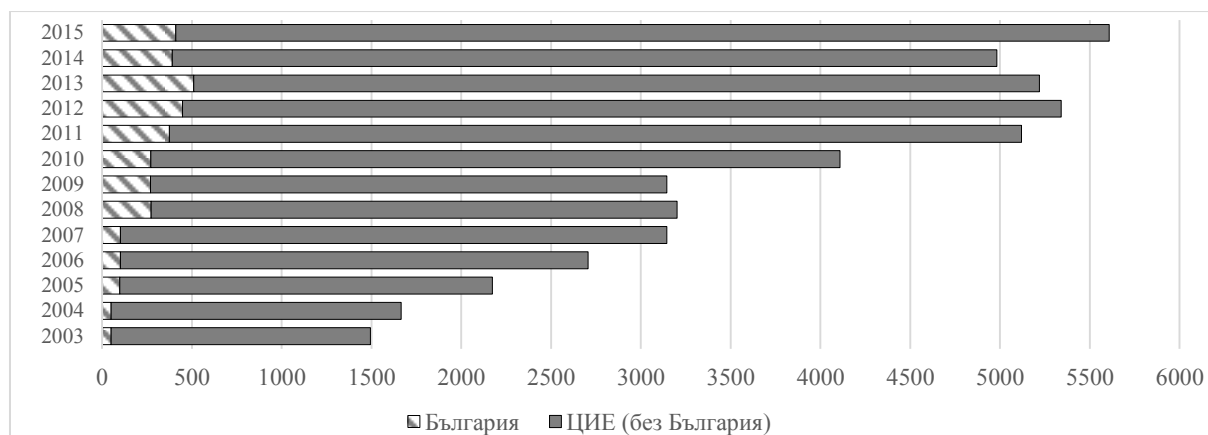
България изнася за Намибия почти единствено медни руди и техните концентрати (85 млн. евро). Експортът за Република Южна Африка е доста по-диверсифициран – слънчогледово или шафраново масло (30 млн. евро), крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа (5 млн.), електрически акумулатори (2.5 млн.) моноvlakна (1.4 млн.), препарати, използвани за храна на животни (1.3 млн.), машини и апарати за електросъпротивително заваряване (1.3 млн.), ламарина от рафинирана мед (1.2 млн.), лекарства (1 млн. евро). Основните износни продукти за Етиопия са друга пшеница (вкл. лемец) и смес от пшеница и ръж, несмлени (19 млн. евро), крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа (4 млн.) и автоматични регистриращи касови апарати (2 млн.). За Мозамбик изнасяме алуминий, нелегиран, недеформиран (необработен) (21 млн. евро), а за Джибути – нетвърда пшеница (вкл. лемец) и смес от пшеница и ръж, несмлени (16 млн.). Към Гана експортът е доминиран от несмлян цимент “клинкер” (5 млн. евро), врати, прозорци и техните каси и прагове, от алуминий (1.2 млн.) и други конструкции и части от конструкции, от алуминий (0.6 млн.). За Судан се изнасят части за хладилници, замразители и други съоръжения, машини и апарати за охлаждане или замразяване (0.8 млн. евро), части за машини за обработка на каучук или пластмаси (0.3 млн.) и машини и устройства за мелничарството или за обработка на житни или сухи бобови растения (0.2 млн.), за Танзания – автоматични регистриращи касови апарати (0.9 млн. евро) и печатащи устройства, копирни и факс машини (0.3 млн.), а за Уганда – други части за самолети или хеликоптери (1.2 млн.).

От Гана България внася масло, мазнина и течно масло, от какао (20 млн. евро), какаова маса, необезмаслена (16 млн.), какаова маса, напълно или частично обезмаслена (4 млн.), а от Еритрея – медни руди и техните концентрати (35 млн. евро). Основните импортни стоки от Танзания са други руди на благородните метали и техните концентрати (12 млн. евро), мед, рафинирана, нелегирана, недеформирана (3 млн.), медни руди и техните концентрати (2.5 млн.), отпадъци и отломки от мед (2 млн.) и цигари, съдържащи тютюн (1.3 млн.), а от Кот д'Ивоар – какаова маса, необезмаслена (13 млн.) и отпадъци и отломки от мед (1 млн. евро). Вносът от Република Южна Африка е по-диверсифициран и се състои основно от електрически апарати за сигнализация (3.5 млн. евро), фини или груби животински косми, щрайхгарни или камгарни (2.5 млн.), камгарни ленти и друга камгарна вълна (1 млн.), плодове, пресни или сушени (1 млн.) и антрацитни и черни въглища (1 млн.). От Судан се внася нерафинирана сурова захар от захарна тръстика (8 млн.), а от Етиопия – кафе сурово, дори декофеинизирано (4 млн.) и сух фасул, без шушулките (3 млн. евро). Основните импортни стоки от Зимбабве са тютюн на листа (тютюн, неочистен от твърдите жилки) (2.6 млн.), а от Уганда – кафе сурово, недекофеинизирано (1 млн. евро).

Мястото на България сред другите страни-членки на ЕС от ЦИЕ

През 2015 г. общият обем на търговията на страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) с тези от Субсахарска Африка е на стойност 5.6 млрд. евро, като износът превишава вноса над два пъти – съответно 3.8 и 1.7 млрд. евро (вж. фигура 4). Делът на държавите от ЦИЕ от общата тър-

говия на ЕС е относително нисък – 1.9%, като при износа той е доста по-висок, отколкото при вноса – съответно 2.8 и 1.1% от стойността на съответния показател за ЕС-28. Трябва да се отбележи, че делът на субсахарските държави спрямо общата търговия с Африка е доста по-малък при страните от ЦИЕ, отколкото при ЕС-28 – съответно 38 и 53%.



Фиг. 4. Търговия на страните от ЦИЕ със Субсахарска Африка (млн. евро)

Източник: Eurostat – EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995).

Лидер в търговията със Субсахарска Африка е Полша (2265 млн. евро за 2015 г.), следвана от Чехия (922 млн.), Румъния (685 млн.), България (410 млн.), Унгария (386 млн. евро) и Литва (283 млн. евро), а при останалите страни обемът на търговията е относително по-малък – 80-200 млн. евро. Полша е и единствената държава, която има по-съществен дял от търговията на ЕС-28 със страните от Субсахарска Африка – 1.5% през 2015 г. Тя е лидер и в износа (1473 млн. евро), следвана от Чехия (746 млн.), Румъния (434 млн.), Унгария (353 млн.) и България (233 млн.), а при вноса доминацията на Полша е още по-ясно изразена (45%). Други държави с по-сериозен дял са Румъния (14%), България и Чехия (по 10%), Литва (8%) и Словения (6%), а при всички останали страни през 2015 г. вносът е на стойност под 60 млн. евро.

Нарастването на търговията със Субсахарска Африка в държавите от ЦИЕ е доста по-голямо, отколкото в ЕС-28 (съответно 3.8 и 2 пъти за периода 2003-2015 г.). Лидер е Латвия със средногодишен ръст от 22%, а след нея се нареждат България (19%), Литва (16%) и Чехия (14%). И тук в стойностно изражение водещо място заема Полша (1723 млн. евро), следвана от Чехия (738 млн. евро), Румъния (520 млн.) и България (361 млн.). Важно е да се отбележи, че огромният ръст, който се наблюдава при България, а и при някои от другите страни от ЮИЕ, се дължи до голяма степен на много ниските базови обеми на търговия от 2003 г.

При този показател, както и при търговията с цяла Африка, същественият ръст е предимно в резултат от повишаването на стойността на износа. През 2003 г. вносът и износьт стартират при относително еднакви нива - съответно 0.8 и 0.7 млрд. евро, но докато първият показател расте с едва 0.7 млрд. евро (8% средногодишно), при втория повишението е с над 3 млрд. (40% средногодишно). При вноса лидер като темп на нарастване е България (22% средногодишно), следвана от Литва (16%), а при износа първа е Латвия (25% средногодишно), а втора – България (18%). Като стойност най-много растат вносът и износьт на Полша (съответно 437 и 1286 млн. евро). Но докато при износа почти всички държави от ЦИЕ отбелязват сериозен средногодишен ръст, при вноса единствените страни освен България и Литва, при които има по-осезаемо увеличение, са Полша и Румъния, а при Унгария и Словакия дори се отчита спад (съответно с 50 млн. и 13 млн. евро за 2015 спрямо 2003 г.). Влиянието на глобалната криза върху търговията със страните от Субсахарска Африка е слабо - през 2009 г. нейният обем намалява с едва 60 млн. евро. През последните три години от периода се наблюдава спад в търговията на

всички държави с изключение на Полша и Чехия, като най-голям е той в Унгария (510 млн.) и Естония (155 млн. евро), а в България е 98 млн. евро.

Заклучение

Анализът на динамиката на търговията на ЕС с държавите от Субсахарска Африка позволява да се направи изводът, че стойността ѝ нараства малко по-бързо от общата извънобщностната търговия на Съюза, като тази тенденция е много по-силно изразена по отношение на вноса на ЕС от тези държави.

Разглеждайки развитието на търговията на България с региона, се вижда, че последиците от глобалната финансова криза не оказват почти никакво негативно отражение върху него. След присъединяването ни към ЕС през 2007 г. се наблюдава сериозен скок в износа, а през последните две години търговските потоци бележат известен спад.

Изводът, който се налага от подробното изследване на стоковата структура на търговията на България с основните търговски партньори от Субсахарска Африка, е, че тя е концентрирана в малко на брой държави от региона и за съжаление с някои изключения е слабо диверсифицирана. Внасят се ограничено количество продукти, почти само суровини, като най-голяма е стойността на металите (най-вече мед, преработена или не), какаото, кафето и тютюна. Износът също е съставен предимно от суровини (горива, метали и минерали), но като положителен може да се отбележи фактът, че при някои от държавите, макар и скромна като стойности, се наблюдава известна разнородност, особено при износа на машини и оборудване.

Въпреки по-незначителния обем на търговията в сравнение с Полша, която като най-голяма от разглежданите икономики е безспорен лидер, а също и в сравнение с Румъния и Чехия, по всички показатели България заема едно от челните места в търговията със Субсахарска Африка сред страните от Централна и Източна Европа, като е безспорен лидер по отношение на темповете на нарастване както на вноса, така и на износа.

Държавите от Субсахарска Африка играят все по-съществена роля във външнотърговските ни отношения – стойността на търговията с тях се увеличава над 4 пъти по-бързо, отколкото общите търговски потоци на България извън ЕС. За разширяване на възможностите пред нашата страна в това отношение допринася и силно повишаващото се положително салдо на търговията с държавите от този регион отквива.

Въпреки бързото нарастване на търговските потоци и потенциала за развитието на външнотърговските отношения наличието на много колебания в търговията, някои от които причинени от внезапното появяване, често последвано от ненадейно спиране още през следващата година на вноса или износа на даден продукт за определена държава, е показателно за непостоянната търговска политика на българските предприятия спрямо субсахарските държави, както и за липсата на активна държавна политика, която да стимулира стабилността на търговските връзки с партньори от региона.

Една от възможностите за насърчаване на външнотърговските отношения със Субсахарска Африка е провеждането на правилна информационна и комуникационна политика от страна както на българската държава, така и на заинтересуваните от търговия с български фирми държави от Субсахарска Африка. За постигането на успешен резултат от такава политика е важно да се предприемат мерки, насочени към повишаване на информираността на българските предприятия относно потенциалните пазари, действащите търговски споразумения (особено преференциалните) и конкурентните ниши в региона. Това би могло да допринесе за засилване на търговията не само със Субсахарска Африка, но и изобщо и да спомогне за растежа и стабилността на българската икономика в средносрочна перспектива.

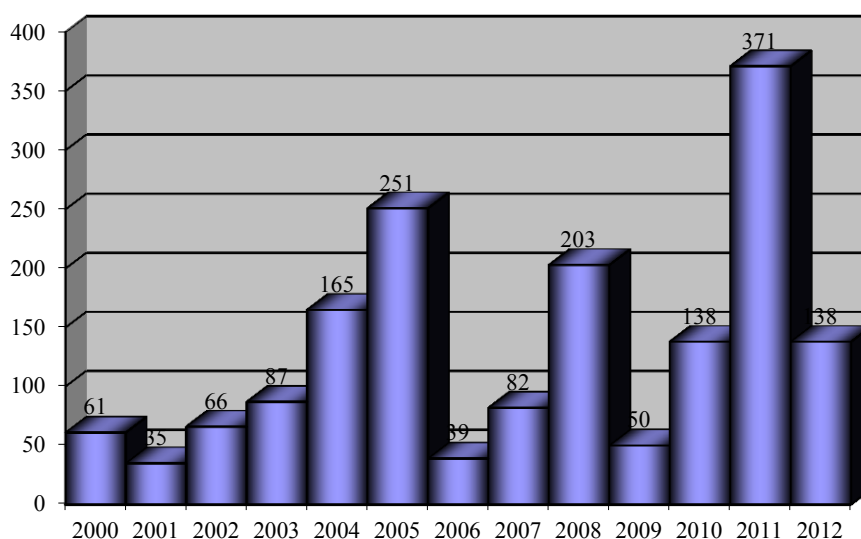
Благодарности

Докладът е изготвен в рамките на проект „Възможности и перспективи пред външнотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка“. Авторът изказва благодарност към „Програмата за подпомагане на младите учени в БАН“.

УСТОЙЧИВОСТ НА ИКОНОМИКАТА ПРИ ВЪЗНИКВАНЕ НА БЕДСТВИЯ

Гл. ас. д-р Даниела Балева
Военна академия „Г. С. Раковски“

Бедствията предизвикват значителни загуби за обществата, най-тежките, от които е загубата на човешки живот. За краткия период от 2000 година до 2012 година различни по характер бедствия са засегнали 2,9 милиарда души, от които 1,2 милиона са загубили живота си. Бедствията засягат и икономически интереси на хората. Те влияят негативно на икономическото развитие на обществата, като унищожават техните активи и нарушават нормалния ритъм на работа. Техните финансови измерения в световен мащаб за периода от 2000 г. до 2012 г., са показани на *фиг. 1.*¹



Фиг. 1. Загуби в млрд. \$, предизвикани от природни бедствия

С оглед мащабите на икономическите загуби и загубата на човешки живот, които възникват в следствие на бедствията през последните години е необходимо осигуряването на все по-големи финансови и материални ресурси за подпомагане на пострадалите и възстановяване на разрушените обекти. Това се превръща едновременно в социален и в макроикономически проблем. С оглед ограничаване на негативните ефекти, усилията на обществата се насочват все повече към повишаване устойчивостта на икономиките при възникване на бедствия.

Устойчивостта се дефинира най-общо като способността на система или отделен субект, изложени на рискове, да устоят на негативно влияние и да запазят възможността си да функционират, а ако това е невъзможно да се ограничат времето и ресурсите, необходими за тяхното възстановяване².

¹ Disaster impacts/ 2000-2012, United Nations International Strategy for Disaster Reduction, <https://www.flickr.com/photos/isdr/7602481416/in/set-72157628015380393/>

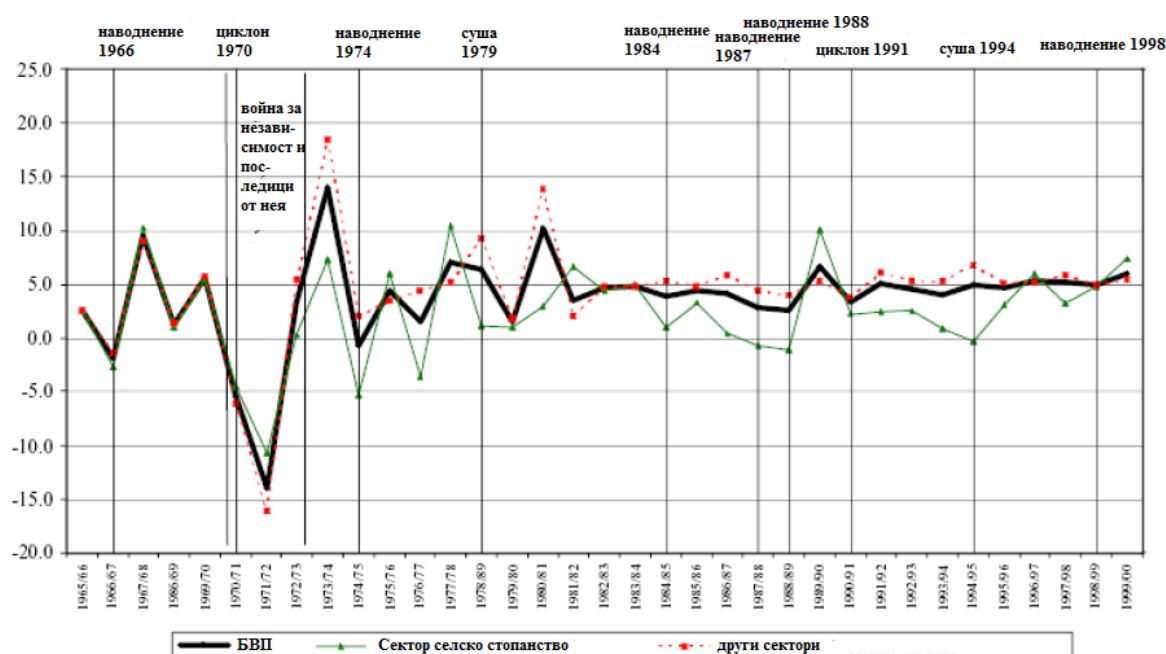
² A. Rose, Economic resilience to disasters, CARRI Research Report

В контекста на защитата при бедствия устойчивостта е основната причина регионалната или националната икономиката да не се свива толкова, колкото е можело да се очаква при възникване на бедствие или възстановяването им да бъде по-бързо от очакваното.

Влияние на бедствията върху икономическите субекти

Бедствията влияят негативно върху цялостната икономическа активност в засегнатия от тях регион. Показателна за това е динамиката на брутния вътрешен продукт при възникване им.

На *фиг. 2* е представено изменението на БВП на Бангладеш при възникване на крупни бедствия на територията на страната¹. От фигурата ясно личи, че резките спадове на този показател съвпадат с периодите, в които са отчетени мащабни бедствия. Необходимо е да се отбележи изключително тежкото влияние върху икономиката на страната на най-голямото бедствие, причинено от човека, а именно – войната. Възстановяването на икономическата активност започва непосредствено след преминаване на негативното въздействие.



Фиг. 2 Динамика на БВП на Бангладеш при възникване на бедствия

Природните бедствия най-често се свързват със спад на брутния вътрешен продукт в краткосрочен план. Изследване на влиянието на 35 бедствия върху икономиките на страни от Латинска Америка и Карибите между 1980 г. и 1996 г. показва, че реалния ръст на БВП спада при 28 от разглежданите случаи, като обичайно нараства рязко в следващите две последователни години. Въпреки наличието на връзка между спада на БВП и възникването на бедствия, изследванията показват, че динамиката на БВП във въпросните страни зависи не само от мащабите на загубите от бедствията, но и от други фактори, които оказват

¹ Bangladesh - Major Disasters and the Economy, Comprehensive Disaster Risk Management Framework Introduction to Natural Disaster Risk Management, World Bank Disaster Learning, Natural Disaster Risk Management Programme,

влияние върху развитието на тези страни.¹

Независимо от мащаба на регистрираните загуби при бедствия (фиг. 1 и фиг. 2), може да се смята, че те са значително подценени и не отразяват пълния ефект от негативното им влияние. Това е така, тъй като, обикновено, в официалната статистика се включва само стойността на директните загуби, причинени от бедствия. Тя не отразява нито дългосрочния ефект върху икономическото развитие на държавите, нито ефекта върху благосъстоянието на отделните индивиди и социални групи.

В действителност икономическите загуби в резултат от възникване на бедствия обхващат както преките загуби в момента на възникване на бедствия, така и косвените загуби и т. нар. вторични ефекти в икономиката.²

Преките икономически загуби включват всички щети, породени от разрушителното въздействие на определен природен феномен. Те обхващат имуществото, увредено или унищожено, в резултат на развитието на бедствието, а така също и разходите за оказване на първа помощ и подпомагане на бедстващите. Този вид загуби възникват в района, директно засегнат от бедствието.

Косвените икономически загуби се изразяват в нарушаване възможностите за доставяне на блага за населението, вследствие сложните връзки и взаимозависимости между обектите в определен район или отрасъл. Те включват загубите от спиране на производството и не доставянето на определени стоки или услуги, невъзможност за изпълнение на поръчки и загуба на пазари. Тези вид загуби могат да се регистрират както в засегнатите от бедствия райони, така и в райони, които географски са значително отдалечени от тях.

Вторичните ефекти продължават да влияят негативно върху икономическото развитие, дълго след като обществата са били засегнати от бедствие. Те включват негативните ефекти, които бедствията предизвикват върху икономическо развитие на обществото, поради отклоняването на значителни ресурси за оказване на хуманитарна помощ, възстановяване и подпомагане на бедстващите, вместо те да бъдат вложени за икономическо развитие.

Крайният размер на загубите при възникване на бедствие зависи от множество фактори, основните от които са:

- уязвимостта на обектите които са засегнати от него. Тя отразява способността на даден обект да противостои на негативно въздействие³;
- вида на въздействието;
- взаимовръзките между обектите;
- значимостта на обекта;
- времето и ресурсите, необходими за възстановяването на работата на засегнатите обекти или заменянето им с други.

Бедствията въздействат пряко върху дейността на частния сектор, като унищожават неговите активи и нарушават нормалния ритъм на работата му. Разрушаването на различни активи, използвани в производството, като производствени сгради, машини и съоръжения, наличието на пострадали и жертви сред работниците, в допълнение към стесняването на пазара води до значителни загуби за частния сектор. Съществува и косвено влияние върху активността и интересите на частния сектор поради силната зависимост между производства, намиращи се в различни географски региони, и цялостната зависимост на фирмите от функционирането на обекти от критичната инфраструктура. Поради тенденцията за нарастване на относителния дял на обектите от критичната инфраструктура, които са частна собственост, нарастват и загубите за техните собственици в резултат на

¹ Analysis of extreme events in the Caribbean - 1990 – 2008, Economic Commission for Latin America and the Caribbean Subregional Headquarters for the Caribbean, 5 March 2010,

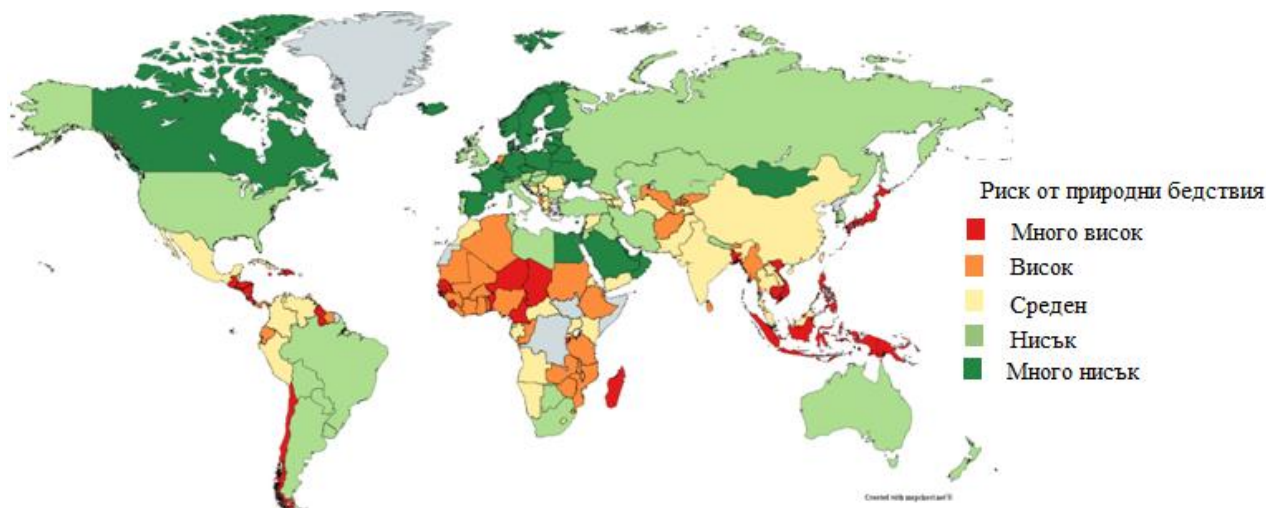
² Pelling, M., A. Özerdem, and S. Barakat, The macro-economic impact of disasters, Progress in Development Studies 2,4 (2002) pp. 283–305

³ Цветков, Ц. Защита на критичната инфраструктура – икономически и организационни аспекти, София: УНСС, 2008-2009

бедствия. (Тази тенденция е резултат на процесите на приватизация и дерегулация, протекли през 80-те и 90-те години на XX век в световен мащаб).

Не без значение е и начинът, по който бедствията влияят върху отделните социални групи. По-бедните слоеве от обществото са като правило по-уязвими при възникване на бедствия. Прието е също така, че слабо развити в икономическо отношение райони или такива, в които се развива един основни отрасъл на икономиката (особено силно това важи за районите, където основен икономически отрасъл е земеделието) са по-силно засегнати от бедствия.

Особено силно засегнати от възникването на бедствия от различно естество са развиващите се страни (фиг. 3)¹. Независимо от факта, че в различните страни в света възникват сходни по характер бедствия, тяхното влияние върху хората, техните живот и здраве, икономически интереси и ценности е различно. Регистрирана е зависимост между икономическото развитие на обществата и размера на щетите, които бедствията предизвикват. В по-слабо развитите в икономическо отношение страни бедствията предизвикват относително повече човешки жертви. Въпреки че стойността на загубите в абсолютна стойност в слабо-развитите страни е като правило по-ниска, отколкото загубите при аналогични бедствия в развитите страни, обществата в тях са по-уязвими при възникване на бедствия и им отнема повече време да се възстановят.



Фиг. 3. Риск от природни бедствия

Основните фактори, които допринасят за уязвимостта на развиващите се страни и мащабите на загубите при възникване на природни бедствия са:

- Ограничен достъп до ресурси. Развиващите се страни не разполагат с достатъчно финансов ресурс, за да организират дейности за защита при бедствия. При тях усилието е съсредоточено върху реакцията след възникване на бедствието и се финансира основно с международни усилия;
- Ограничен достъп до информация и знание. Развиващите се страни не разполагат с обучени кадри за планиране и управление на дейностите за защита при бедствия;
- Липса на силна централна и местна власт, която на практика да реализира дейностите за защита при бедствия;

¹ The Devastating Impact of Natural Disasters, Child fund international, 2/6/2013, <https://www.childfund.org/Content/NewsDetail/2147489272/>

- Липса на обществена подкрепа относно разпределението на ограничените ресурси за защита при бедствия. В условията на ширеща се бедност защитата при бедствия не е приоритет за обществата в страните от третия свят;

- Структурата на икономиката – като правило икономиките на бившите колониални страни са силно зависими от един сектор, основно земеделие или туризъм. Високата зависимост на населението в развиващите се страни от текущата реколта, както за изхранването му, така и като един от основните източници на доход за населението може да доведе до нови бедствия.

Всички тези фактори допринасят за голямата уязвимост на населението в тези страни при възникването на бедствия и поставянето на акцента върху възстановяването на настъпилите щети, вместо върху превенцията.

ФАКТОРИ, КОИТО ВЛИЯТ ВЪРХУ УСТОЙЧИВОСТТА НА ИКОНОМИКАТА ПРИ ВЪЗНИКВАНЕ НА БЕДСТВИЯ

От основно значение за повишаване на устойчивостта на икономиките на страните с оглед ограничаване на загубите при възникване на бедствия е определяне на факторите, които влияят върху тази устойчивост. Като основни такива могат да се посочат:

- Устойчивост на отделните стопански обекти. Тя зависи едновременно от надеждността на оборудването, сградите и съоръженията (качество на оборудването, качеството на строителството и монтажа, условията на експлоатация), осигуреност с резервни частни, запаси и пр.

- Качество на човешките ресурси. Изразява се в способностите на човешките ресурси да прогнозират възможни бедствия, които могат да повлияят върху отделните икономически субекти и икономиката като цяло и качеството на работата им по предотвратяване, ограничаване или възстановяване на щетите, възникнали в резултат на бедствие.

- Структура на икономиката. В рамките на този фактор се разглежда по-голямата уязвимост на отделни стопански отрасли, взаимовръзките между тях и отделните икономически субекти.

Повишаването на устойчивостта на икономиката при възникване на бедствие може да стане чрез повишаване на устойчивостта на отделните икономически субекти или чрез реализирането на такива мерки, чрез които да се повиши устойчивостта на икономическата система като цяло. Във втория случай може да се очаква, че устойчивостта на системата ще стане по-голяма от устойчивостта на отделните и елементи.

Устойчивостта на отделния икономически субект се определя от неговия тип, методите за производство, взаимовръзките с други икономически субекти и зависимостта му от функционирането на различни обекти от критичната инфраструктура. Повишаването на устойчивостта на всеки отделен икономически субект води до повишаване на устойчивостта на системата като цяло.

Устойчивостта на икономическата система като цяло може да се повиши така, че тя да бъде по-висока от устойчивостта на отделните икономически субекти. Това може стане като се използват следните подходи:

1) диверсификация на икономиката – развиват се различни сектори от икономиката, диверсифицират се пазари, доставчици и пр.

2) усъвършенстване на системата за управление и в частност системата за управление при бедствия. Това би дало възможност за осъществяване на превантивна дейност, благодарение на което да се ограничат потенциалните загуби при бедствия, а така също и на времето, необходимо за възстановяване нормалната работа на икономическите субекти.

Възможно е и комбинирането на двата подхода (повишаване на устойчивостта на отделните икономически субекти и повишаване устойчивостта на икономическата система като цяло) с оглед повишаване устойчивостта на икономиката на страната.

Осигуряването на устойчивост на икономиката е основно условие за запазване на благосъстоянието на страните при опасност от възникване на бедствия. Необходимо е отчитането на факта, че отделни части от обществото, както и развиващите се страни като цяло, са по-уязвими. Това е от значение, тъй като устойчивостта на цялата обществена система зависи до известна степен от устойчивостта на най-слабите ѝ елементи. В този контекст е необходимо познаването не само на факторите за повишаване на устойчивостта на икономиките на страните при възникване на бедствия, а и тези фактори, които допринасят за уязвимостта на най-слабите им елементи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Disaster impacts/ 2000-2012, United Nations International Strategy for Disaster Reduction, <https://www.flickr.com/photos/isdr/7602481416/in/set-72157628015380393/>
2. A. Rose, Economic resilience to disasters, CARRI Research Report
3. Bangladesh - Major Disasters and the Economy, Comprehensive Disaster Risk Management Framework, Introduction to Natural Disaster Risk Management, World Bank Distance Learning, Natural Disaster Risk Management Programme, http://worldbank.mrooms.net/file.php/400/1528/Bangladesh_Case1_Disasters_and_the_Economy_Edit_Eng.pdf
4. Analysis of extreme events in the Caribbean - 1990 – 2008, Economic Commission for Latin America and the Caribbean Subregional Headquarters for the Caribbean, 5 March 2010,
5. Pelling, M., A. Özerdem, and S. Barakat, The macro-economic impact of disasters, Progress in Development Studies 2,4 (2002) pp. 283–305
6. Цветков, Ц. Защита на критичната инфраструктура – икономически и организационни аспекти, София: УНСС, 2008-2009
7. The Devastating Impact of Natural Disasters, Child fund international, 2/6/2013, <https://www.childfund.org/Content/NewsDetail/2147489272/>

ЕС: ПРОБЛЕМНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ДИСБАЛАНСИ

Ас. Д-р Васил Гечев

Университет за национално и световно стопанство, София

ПРЕДГОВОР

Подписването на договора за създаване на Европейската икономическа общност (ЕИО) в Рим (1957 г.) поставя началото на най – мащабния (и в хоризонтален, и във вертикален план) регионален интеграционен процес в стопанската история. Този процес продължава близо пет десетилетия, като ЕИО преминава през всички интеграционни етапи – преференциално търговско споразумение, споразумение за свободна търговия, митнически съюз, общ пазар, икономически и паричен съюз – за да се оформи в наши дни като Европейски съюз (ЕС).

Процесите в Западна Европа от 50 – те и 60 – те години на миналия век са една от основните причини за засилване на регионалната икономическа интеграция в световен мащаб, но нито една регионална структура все още не е достигнала степента на интеграция на ЕС. Въпреки координацията при определени стопански политики, всяка от 28 – те страни – членки провежда самостоятелна фискална политика, а 9-те страни – членки извън Еврзоната провеждат самостоятелна монетарна политика. ЕС никога не е провеждал централизирана икономическа политика, към която всички страни – членки са задължени да адаптират своите национални икономически програми. Това уточнение е важно, защото в специализираната икономическа литература (в т.ч. и статистическите обобщения) от последните 10 – 15 години се обръща все по – голямо внимание на ЕС като на единна икономика, често без да се отчитат разликите между отделните страни – членки.

Възприемането на ЕС като хомогенна стопанска структура би могло да бъде приемливо само при представяне на статистически данни на макро-ниво, защото в действителност между отделните страни – членки са налице сериозни разлики при ключови стопански показатели – държавен дълг, растеж на БВП, безработица, доходи и пр. Например, обстоятелството че към началото на 2016 г. ЕС има най – висок БВП в света - €14.6 трлн.¹ (получен като механичен сбор от БВП на страните – членки) не означава, че това е най – развитата икономика в света. Нещо повече, такъв тип обобщаващи статистики могат да създадат погрешна представа за икономическата ситуация в ЕС, защото добрите показатели на една група държави компенсират проблемните показатели на друга група държави. Дотолкова, доколкото ЕС е реален икономически субект, публикуването на обобщаващи статистически данни е необходимо, но анализът на съвременните стопански проблеми в ЕС би бил твърде ограничен, ако не се обърне внимание на споменатите разлики при ключовите икономически показатели.

Поради обстоятелството, че обект на настоящото изследване са именно икономическите дисбаланси в ЕС, водещият подход е индукцията – отправната точка са стопанските показатели на отделните страни – членки, като изводите са подкрепени с резултатите от извършените сравнителни анализи; пан – европейските статистически данни имат само помощна функция.

Тезата на изследването е, че обхватът на икономическите дисбаланси в ЕС е индикация по – скоро за дълбоки стопански проблеми, отколкото за преодолими в краткосрочен или

¹ <http://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/overview>

средносрочен план несъответствия. Именно дългосрочният характер на проблемите е една от потенциалните опасности пред целостта на ЕС и Еврозоната.

1. НЕСПАЗЕНИТЕ ИЗИСКВАНИЯ ЗА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА СТАБИЛНОСТ

Един от най – важните документи, задаващи рамката на икономическата политика в ЕС, е Договорът от Маастрихт (1992), където приемливото ниво на годишния бюджетен дефицит е дефинирано до 3% от БВП, а brutният държавен дълг не трябва да надвишава 60% от БВП. Тези изисквания са и критериите за конвергенция на страните, участващи във формирането на Еврозоната, а в наши дни са залегнали и в Пакта за стабилност и растеж.¹ Изглежда, че с течение на времето тези формализирани договорни задължения са възприемани от някои страни – членки по – скоро като *незадължителни препоръки*, отколкото като *реална финансово – икономическа рамка*.

Таблица № 1 - Годишен бюджетен излишък/дефицит (в % от БВП)

Държава	2004	2006	2008	2012	2014	2015
България	+1.8	+1.8	+1.6	-0.3	-5.4	-2.1
Гърция	-8.8	-5.9	-10.2	-8.8	-3.6	-7.2
Германия	-3.7	-1.7	-0.2	-0.1	+0.3	+0.7
Испания	0.0	+2.2	-4.4	-10.4	-5.9	-5.1
Италия	-3.6	-3.6	-2.7	-2.9	-3.0	-2.6
Унгария	-6.4	-9.3	-3.6	-2.3	-2.3	-2.0
Франция	-3.5	-2.3	-3.2	-4.8	-4.0	-3.5
Холандия	-1.7	+0.2	+0.2	-3.9	-2.4	-1.8
Чехия	-2.7	-2.3	-2.1	-3.9	-1.9	-0.4

Източник: Евростат

В Пактът за стабилност и растеж са дефинирани конкретни санкции за държавите, които не спазват изискванията за бюджетен дефицит:²

- 0.2% от БВП, в случай че не са спазени правилата за превантивност и корекция
- 0.5% от БВП, в случай че системно се не спазват правилата за корекция. С изключение на Великобритания, на страните – членки могат да бъдат налагани допълнителни санкции, като удържки от предназначените за тях средства европейските структурни и инвестиционни фондове

Въпреки че Европейската Комисия неколнократно е стартирала подобни процедури, до момента санкции *не са налагани на нито една държава* – независимо от размера на бюджетния дефицит и независимо от системното неспазване на правилата за корекция. Най-екстремният пример в това отношение е Гърция, където не само че не бяха наложени санкции, но беше опростена значителна част от държавният дълг и бяха отпуснати допълнителни средства за рефинансиране на банковата система и покриване на неотложните бюджетни плащания: първите два спасителни пакета (след 2010 г.) бяха на обща стойност €240 млрд., а третият (от 2015 г.) е на стойност €86 млрд.³ Последният случай е от средата на 2016 г., когато ЕК и водещите държави в Еврозоната настояваха за налагане на санкции на Португалия и Испания, поради надвишаване на лимита за бюджетен дефицит (3% от БВП)

¹ http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/index_en.htm

² http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/index_en.htm

³ <http://www.bbc.com/news/world-europe-33503955>

през 2015 г. и неприлагане на обещаните редуциращи мерки. Въпреки сериозността на тона и демонстрацията на решимост този път наистина да бъдат налагани дисциплиниращи санкции, в крайна сметка и на двете държави *не бяха наложени никакви санкции*.¹ Това решение е поредната демонстрация за неспособността на европейските институции да наложат залегналите в официалните договори на ЕС изисквания за финансова стабилност. Разбира се, то има своята политическа логика, защото няма как да гласуваш стотици милиарди евро помощи за Гърция – при годишен бюджетен дефицит от порядъка на 7-10%, но да налагаш санкции на държави с бюджетен дефицит от 5.1% (Испания) и 4.4% (Португалия). В крайна сметка, препотвърденото през годините послание е ясно – правилата за финансова стабилност не са задължителни.

Последиците от слабата финансова дисциплина намират своето отражение при нивата на държавен дълг:

Таблица №2 – Брутен държавен дълг (в % от БВП)

<u>Държава</u>	2004	2011	2015
България	35.8	15.03	26.7
Белгия	96.5	102.3	106.0
Великобритания	40.2	81.8	89.2
Германия	64.7	78.3	71.2
Гърция	102.9	172.1	176.9
Естония	5.6	5.9	9.7
Ирландия	28.2	109.1	93.8
Италия	100.1	116.5	132.7
Люксембург	7.3	19.1	21.4
Португалия	62.0	111.4	129.0
Франция	65.7	85.2	95.8
Холандия	49.6	61.7	65.1

Източник: Евростат

Както е видно от Таблица №2, препоръката за brutният държавен дълг не е спазвана дори в годините преди Световната финансова криза (2007 – 2008 г.) и то от водещи европейски държави. И докато във времената на евтин кредит икономическите проблеми бяха смекчавани със заеми, след 2008 г. се видя истинската цена на такъв тип палиативни решения. (Този въпрос ще бъде разгледан по – подробно в следващия раздел) Към 2015 г. държавният дълг в повечето страни – членки на ЕС надхвърля препоръчителните 60% от БВП.

Последиците от нарастването на държавния дълг далеч надхвърлят финансовата сфера и би трябвало да се разглеждат като най – голямото препятствие пред развитието на националната икономика в дългосрочен план. Това е така, защото цената на обслужването на дълга неминуемо ще окаже влияние върху инвестициите (вкл. и чрез ефекта ‘crowding out’) и държавните разходи, респ. върху заетостта и растежа на БВП. Тук е важно да се уточни, че тези последици ще бъдат разпределени неравномерно в ЕС, защото са налице сериозни разлики при нивото на държавен дълг – от едва 9.7% в Естония до 176.9% в Гърция. Именно това е един от основните признаци за сериозните икономически дисбаланси в ЕС – които са налице в момента и които ще дефинират икономическото развитие в дългосрочен период. По отношение на системния риск, следва да отбележим, че докато ниските дългове са при сравнително малки икономики – Балтийските страни, Люксембург, България, високите дългове са при големите икономики на ЕС – като Франция и Италия. С други думи, стабилността в малките икономики трудно би компенсирала задълбочаването на проблемите с дълга при големите икономики.

¹ <https://money.bg/finance/ek-se-smili-nad-portugaliya-i-ispaniya-nyama-da-gi-globyava.html>

Ако приемем, че критерият за държавен дълг - до 60% от БВП - е обективна оценка за неговата тежест върху стопанското развитие, то държавните дългове на редица големи и средно – големи икономики в ЕС имат характер на дългосрочен и сериозен икономически проблем. Във всички планове за икономически реформи Европейската комисия набляга на стремежа да се намали държавният дълг до 60% от БВП; но при положение, че този дълг е комплексно стопанско явление, такъв тип редукции на дълга при по – задълъжнените страни – членки биха могли да бъдат постигнати само чрез печатане на пари, което би породило друг тип стопански проблеми.

2. ЕВРОЗОНАТА – ОТ ПРЕДПОСТАВКИТЕ ЗА СТАБИЛНОСТ ДО ИКОНОМИЧЕСКИЯТ ЗАСТОЙ

По нормативни документи, за членството в Еврозоната е необходимо изпълнението на 5 конвергентни критерия в областта на ценовата стабилност, финансовата стабилност и валутния курс.¹ При положение, че в Еврозоната е налице единна монетарна политика – провеждана от Европейската централна банка (ЕЦБ), би трябвало изпълнението на критериите за финансова стабилност да е по – строго съблюдувано, отколкото в останалите страни – членки на ЕС. На практика, резултатът е противоположен: към началото на 2016 г. държавният дълг на страните – членки на ЕС, извън Еврозоната (9 на брой), е (средно – аритметично) 54.7% от БВП, докато при страните от Еврозоната този показател е 90.7% от БВП.² Петте най – задълъжнели държави в Европа (Гърция, Италия, Кипър, Португалия и Белгия) използват еврото като национална валута. Растежът на БВП в Еврозоната за последните 11 години никога не е надвишавал растежът на БВП в ЕС, като след 2010 г. той неизменно е по – нисък.³

Световната финансова криза (2007 – 2008 г.) имаше катализиращ ефект за натрупаните проблеми - породени не само от системното неспазване на финансовата дисциплина, но и от структурните проблеми в икономиките на по – слабо развитите страни от т.нар. периферия на Еврозоната (Португалия, Испания, Гърция и пр.). Преди приемането на еврото, те са могли да използват обезценката на националната валута като средство за изплащане на дългове или за повишаване на ценовата конкурентоспособност на своите стоки, но при ЕЦБ тази възможност не съществува и единственият път за смекчаване на стопанските проблеми е дългът. По понятни причини, това е само една временна опция, но значителният икономически спад по времето на СФК принуждава тези правителства да теглят огромни заеми. Например, дългът на Ирландия от 26.3% (от БВП) през 2006 г. се покачва на 61.8% през 2009 г. и достига 120% през 2011 г. и 2012 г.⁴

През януари 2016 г. британското списание *The Economist* публикува анализ за състоянието на италианската икономика, като един от акцентите е влиянието на еврото върху производителността на труда и БВП на глава от населението.⁵ През 2000 г. производителността на труда в Италия е била с 10% по – висока от средната за Еврозоната, но през 2015 г. тя вече е с близо 5% по – ниска; въпреки спадът в производителността на труда, разходите за труд през 2015 г. са сходни с разходите за труд през 2000 г. БВП на глава от населението бележи леко покачване до 2004 г., но се след това трендът е низходящ и през 2015 г. показателят е с повече от 10% по – нисък от средния за Еврозоната. Негативните развития в италианската икономика започват няколко години преди СФК и затова има сериозни основания те да бъдат свързвани с въвеждането на еврото. Друг е въпросът дали проблемите са могли да

¹ http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/adoption/who_can_join/index_en.htm

² <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdde410&plugin=1>

³ <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00115&plugin=1>

⁴ По данни на Евростат

⁵ *The Economist* (January 30, 2016), стр. 64 - *Free Exchange/The Italian job*

бъдат смекчени/избегнати чрез инициране на широкообхватни структурни промени – трудови закони, данъчни закони, насърчаване на конкурентоспособността и пр.

В наскоро издаден научен труд, озаглавен „Еврото: Как единната валута заплашва бъдещето на Европа“, един от водещите икономисти на нашето време – Нобеловият лауреат проф. Джоузеф Стиглиц, откровено определя еврото като „провал“.¹ Според него са допуснати фатални грешки още в зародиш, защото не са били изградени необходимите институции, които да отразяват съществените различия между европейските икономики. Проф. Стиглиц сравнява принципите на функциониране на Еврозоната с ограниченията на златния стандарт, които в дългосрочен план са оказвали негативно влияние върху стопанското развитие, а в случаите на рецесия или депресия са удължавали тяхната продължителност. Освен това, пазарите погрешно са изтълкували премахването на риска при обмяна на валутата като премахване на риска от държавен фалит, без да обърнат внимание на обстоятелството, че начинът по който е създадено еврото всъщност увеличава рискът от държавен фалит.

Според проф. Стиглиц ситуацията в Европа е толкова тежка, че „почти сигурно“ много европейски страни *никога* няма да могат да постигнат нивата на БВП, на икономически растеж и на безработица от преди кризата в Еврозоната². Той стига до извода, че системата на Еврозоната е тежко повредена и в случай, че не бъде поправена бързо, икономическите щети ще са огромни.

През последните четири години многократно са предлагани различни планове за реформи в Еврозоната, в т.ч. и от водещите институции на ЕС – ЕК³ и ЕП⁴. Общото при тях е, че се подчертава нуждата от структурни реформи в икономиката, подобряване на конкурентоспособността, намаляване на бюджетните дефицити и държавния дълг, създаване на единен механизъм за банков надзор, засилване на координацията на фискалните политики и пр.

Вероятно това са логически стъпки към оздравяване на икономиките на страните от ЕС и Еврозоната, но тепърва предстои да се види дали ще са налице осезаеми стопански ефекти в средносрочен и дългосрочен план. В наши дни ситуацията е такава, че страните от Еврозоната допринасят за икономическите дисбаланси (в негативен план) в ЕС много повече, отколкото страните извън нея.

3. БЕЗРАБОТИЦАТА

Подобно на ситуацията с държавния дълг, дисбалансите при безработицата също са значителни:

Таблица № 3 - Безработица в ЕС (в % от трудоспособното население)

Държава	2004	2008	2012	2015
Австрия	5.8	4.1	4.9	5.7
България	12.1	5.6	12.3	9.2
Белгия	7.4	7.0	7.6	8.5
Великобритания	4.6	5.6	7.9	5.3
Гърция	10.3	7.8	24.5	24.9
Испания	11.1	11.3	24.8	22.1

¹ Stiglitz, J. – ‘The Euro: How a Common Currency Threatens the Future of Europe’, W. W. Norton & Co. (2016)

² Стр. 11

³ Towards a Deep and Genuine Economic and Monetary Union - Ex ante coordination of plans for major economic policy reforms - Communication from the European Commission, 2013

⁴ De La Dehesa, G. – ‘Towards a Deep and Genuine Economic and Monetary Union’ – European Parliament, Directorate General for Internal Policies, Policy Department A: Economic and Scientific Policy (December 2012)

Италия	7.9	6.7	10.7	11.9
Люксембург	5.1	5.1	5.1	6.7
Португалия	6.4	7.7	15.8	12.6
Франция	8.9	7.1	9.4	10.4
ЕС - 28	9.2	7.0	10.4	9.4

Източник: Евростат

В случай, че приемем, че естественото ниво на безработица е в диапазона 4.5% - 5%^{1,2,3}, то от таблицата е видно, че за ЕС този показател е около 2 пъти по – висок, а при страните – членки са налице съществени разлики. Например, в две от най – големите икономики – Италия и Франция, безработицата надхвърля 10% от трудоспособното население, а в Гърция и Испания тя е над 20%. Поради обстоятелството, че безработицата е комплексно стопанско явление, дори усредненият показател за ЕС (9.4% за 2015 г.) говори за дълбоките икономически и социални проблеми, които са се натрупали. За сравнение, в САЩ и Япония безработицата през 2015 г. е (респ.) 5.3% и 3.4%.⁴

И в този случай пан – европейският показател не може да бъде възприеман като меродавен индикатор за ситуацията с бедността в ЕС, защото ако за държави като Великобритания, Австрия и Люксембург проблем с безработицата (към 2015 г.) на практика не съществува, то при Испания и Гърция тя е с мащабите на социално бедствие. Наред с разликите в икономическото развитие, това е другата причина, поради която институциите на ЕС не могат да прилагат единна политика за намаляване на безработицата на ниво ЕС. Всъщност, именно силната взаимосвързаност на европейските икономики води до там, че високото ниво на безработица в някои големи и средно – големи страни – членки на ЕС се явява значимо препятствие пред стопанското развитие на останалите. Освен това, обхватът на проблемите при пазара на труда има редуциращ ефект спрямо ползите от свободната мобилност на работна сила в рамките на ЕС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Направените анализи недвусмислено потвърждават тезата на изследването, че стопанските проблеми в ЕС имат дългосрочен характер. В заключението трябва да допълним, че тяхното въздействие като неблагоприятни икономически фактори е едновременно – например, високите нива на държавен дълг ограничават възможностите за борба с безработицата, а регулациите на Еврозоната не позволяват провеждането на широкообхватни правителствени политики за насърчаване на растежа на БВП. Именно тази комплексност на икономическите проблеми в ЕС, съчетана със сериозните дисбаланси между страните – членки дават основание да се говори за реални рискове пред целостта на ЕС и Еврозоната. Няма стопанска логика в обстоятелства, при които в дългосрочен план:

1. Италия толерира намаляване на производителността на труда и БВП/глава от населението.

2. Страните от периферията на Еврозоната (южна Европа) увеличават непрестанно държавните дългове, без това да има осезаем ефект върху икономическия растеж и без да води до трайно и несимволично намаляване на безработицата.

При тези обстоятелства възможността за излизане от Еврозоната, конвертиране на дълговете в национална валута и девалвиране на националната валута – с цел редуциране на дълга и повишаване на ценовата конкурентоспособност, респ. ограничаване на вноса и на-

¹ <http://www.colorado.edu/Economics/courses/econ2020/section5/full-employment.html>

² <http://www.investopedia.com/terms/n/naturalunemployment.asp>

³ <http://www.econlib.org/library/Enc/PhillipsCurve.html>

⁴ http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_a&lang=en

сърчаване на износа – изглежда твърде примамлива. Другият вариант е да приемем, че предложението на проф. Стийлиц за изграждане на нови институции, които да подобрят ситуацията в Еврозоната, бъде прието и функционирането на въпросните нови институции действително води до желаният стопански ефект. Този вариант, обаче, е твърде хипотетичен, защото на този етап не е ясно нито дали ЕС ще приеме такъв тип реформи, нито какви ще са реалните резултати от тях – в т.ч. в каква времева рамка ще се проявят.

Само преди няколко месеца Великобритания избра радикален вариант – напускане на ЕС. Освен многократно изтъкваният миграционен проблем и страховете, които той е създал в британското общество, би могло да се направи обосновано предположение, че съществено влияние е оказала и тежката икономическа ситуация на континента^{1,2}, респ. очакванията, че дълбоките стопански проблеми на някои европейски държави неминуемо ще доведат до политически решения на ниво ЕС, които Великобритания би счела за неприемливи.

При положение, че проблемите с държавния дълг и/или безработицата продължат да се задълбочават, излизането на други страни – членки от ЕС и/или Еврозоната е само въпрос на време.

¹ http://www.nytimes.com/2016/06/22/business/economy/brexit-whether-britain-stays-or-goes-discontent-will-remain.html?_r=0

² <https://www.theguardian.com/commentisfree/2016/may/20/brexit-best-answer-to-dying-eurozone-eu-undemocratic-elite>

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ДАНЪЧНИ ОСОБЕНОСТИ В ПОЛЗА НА СЕКТОРА ЗА ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ

Докторант Георги Димитров Мичев

Университет за Национално и Световно Стопанство, Общикономически факултет, катедра „Икономика“, специалност „Политическа икономия (Микроикономика и Макроикономика)“

РЕЗЮМЕ:

Целта на изследването е да се покаже как транснационалните компании успешно заобикалят данъчните плащания и успяват да постигнат значително по-ниски ефективни данъчни ставки. Обект на изследването са транснационалните компании от сектора на информационните технологии, а предмет е данъчната система приложима при международна търговия. Дадени са примери с някои от най-големите компании от сектора на информационните технологии, на базата на които са изведени авторски препоръки за ограничаване негативното влияние от действията на компаниите по отношение данъчните им плащания.

Ключови думи: Транснационални компании, софтуерен сектор, данъци, търговия.

JEL: F23, K34

1. ВЪВЕДЕНИЕ В ДАНЪЧНИТЕ ВЪЗМОЖНОСТИ ПРЕД КОМПАНИИТЕ ОТ ИТ СЕКТОРА

Глобализацията предоставя невъобразим брой възможности не само пред потребителите, но и пред производителите. Вече никой не е ограничен да консумира само продуктите от една държава, нито да произвежда и предлага в рамките на нейната територия. Международната търговия се е развила до толкова големи равнища, че днес все по-маловажен става индивидуалният национален пазар, който бива изместен от регионалните. В международен план все по-важна роля заемат транснационалните компании.

Има множество международни компании, но в изследването ще се ограничи до емблематични имена от ИТ сектора, като Apple, Microsoft и Amazon. Всяка от избраните компании успява по някакъв изобретателен начин да съкрати част от разходите си прехвърляйки дял от производството в друга държава, съкращавайки персонала, въвеждайки нова технология, оптимизирайки процесите си и дори намалявайки данъчните си задължения. Акцент в изследването ще бъде поставен върху **корпоративните данъци и такси, както и върху системата за косвено облагане на стоки и услуги на компаниите при онлайн търговия**. Благодарение на интернет, потребителите сключват сделки във виртуалното пространство и извършват директни плащания, а поради пропуски в данъчната система се ощетява държавата им.

Целта на изследването е да се покаже по какъв начин компаниите от ИТ сектора успяват да заобиколят данъчни плащания в рамките на отделни територии. Обект на проучването са компаниите от сектора на информационните технологии, а предмет е данъчната система за международна търговия. Засегнати са механизмите за избягване на данъци като "Double Irish with a Dutch Sandwich". Като задачи са поставени показването на ефекта от „данъчната миграция“, в какво се изразява участието на тери-

ториите „данъчен рай“, как новите технологии и специално онлайн търговията благоприятстват избягване на данъци по територии и улесняват миграцията на капиталите.

За целта на изследването са използвани становища от Европейската комисия, счетоводни отчети на избраните компании, икономически и журналистически статии, информация за данъците в различните държави, запознаване с международни данъчни практики и закон за данък върху добавената стойност.

Три територии „данъчен рай“ са акцент в изследването, а именно Ирландия, Холандия и Люксембург, тъй като те са използвани от избраните компании, но също така са част от интригуващи схеми за избягване на данъчни плащания и минимизиране на ефективната данъчна ставка. Разгледаният период е от 2003 г. до 2015 г.

На база направеното проучване се стига до извода, че благодарение на интернет потреблението и възможните механизми за избягване на данъчна тежест, компаниите пренасочват значителни количества капитали от едни икономики към други, като тези трансфери спомагат за световната поляризация на обществата.

2. ИРЛАНДИЯ И ХОЛАНДИЯ В ОСНОВАТА НА ДАНЪЧНАТА ПРИВИЛЕГИРОВАНOST

Както е ясно, данъците и таксите, които компаниите плащат представляват изземвания в полза на държавата. В международната търговия изземванията са в полза на държавата, в която е регистрирана фирмата. За да може едно дружество да извършва търговска дейност на територията на друга държава, компанията би следвало да открие свое дъщерно дружество, което да се съобразява със законите на държавата, в която е позиционирано. В условията на Европейския съюз и неговият единен пазар, тази необходимост от откриване на дъщерно дружество в другите държави-членки отпада, а това позволява на компаниите да изберат в коя от държавите да регистрират своето дружество и то да извършва дейност на територията на целия съюз.

На пръв поглед всичко звучи адекватно и прозрачно, но всъщност не е. Редица компании извън ЕС предпочитат да регистрират дъщерни дружества или изцяло нови, или да сключат договори с **офшорни компании** в Ирландия. От юни 2013 година Европейската комисия проучва практиките за прилагане на данъци в различните страни членки. Една от компаниите, попаднали във фокус е Apple и нейните европейски подразделения Apple Europe и Apple Sales International, които са регистрирани в Ирландия и осъществяват продажби на територията на целия ЕС. Това, което е интересно в случая е преференцията, с която се разглежда компанията, а именно даъкът върху печалбата им. През 2011 година Apple Sales International имат печалба от \$ 22 млрд. които са приблизително 16 млрд. евро, но едва 50 милиона евро са разпознати като облагаеми в Ирландия, следствие на което компанията плаща само 10 млн. евро под формата на данъци в Ирландия, а ефективната данъчна ставка се равнява на едва 0.05%. В следващите години печалбата на компанията е нараствала, но не и данъка, който е плащала и по този начин **ефективната данъчна** ставка е паднала още повече, стигайки до нива от 0.005% през 2014 г. В резултат от разследването на комисията се прави заключението, че Apple трябва да възстанови на Ирландия неплатени данъци в размер на 13 млрд. евро за периода от 2003 до 2014 г.¹, равни на \$14,576 млрд. според спот цена към 06.10.2016 г.²

Този случай засяга само една от изброените компании, но дали само тя прилага практиката на избягване на данъчна отговорност? Има редица компании от технологичния сектор, които прилагат подобни механизми. Всеизвестна „схема“ за избягване на данъци е

¹ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2923_en.htm - State aid: Ireland gave illegal tax benefits to Apple worth up to 13 billion euro, European Commission, 30 August 2016

² <https://www.oanda.com/currency/converter/> - OANDA Currency Converter

когато всички трансакции преминават през офшорна компания или патентите и технологичните заслуги се припишат на въпросната компания. Преминавайки през офшорната компания, тя ги въвежда в своя баланс, на базата на който се определя печалбата и от там данъка, който бива платен. След като преминат през офшорното дружество, средствата се трансферират обратно към главното дружество на компанията като участие в бъдещи проекти и проучвания. Погледнато реално, централната компания е реализирала продажби, но средствата, които получава от офшорната не се облагат допълнително. Компании, действащи по подобна методика са Microsoft, Google, IBM, Amazon, Facebook и редица други.

С цел доказателство на твърдението от предходния абзац е достатъчно да се проверят локациите на магазините на съответните компании, както и счетоводните им отчети. Според сайта на Майкрософт, те нямат нито един магазин в Европа, Азия и Африка.¹ Подобно на Microsoft, Google извършват дейност основно в САЩ. Баланса за останалия свят, изключвайки САЩ, е разделен на Обединеното кралство и „останал свят“. Според отчета им ежегодно приходите от Великобритания възлизат на приблизително 10% от всички, а за другите държави остават около 40%, приблизително колкото е делът на САЩ.²

Всяка от изброените компании използва един или и двата метода за трансфериране на приходи и печалба, наречени “Double Irish” и “Dutch Sandwich”. Интересно е как се осъществяват трансакциите при възползване от тези два начина за минимизиране на данъчните плащания. **Double Irish** позволява на компаниите да местят печалбите си в локации наречени „данъчен рай“. В тази смеха участват три компании – американска, която осъществява цялата дейност по създаване на продукт и продажби, ирландска и такава, регистрирана в територия „данъчен рай“. За по-голямо удобство за всяка от компаниите ще се използват символи АМ (американската), ИР (ирландска) и ДР (данъчен рай). В самото начало има само една американска компания, която извършва основната дейност, но тъй като данъка върху печалбата от продажба на продукти и услуги в САЩ е 40% (федерални и локални данъци), с цел да се минимизира те решават да основат ИР компания, към която трансферират всички интелектуални права и се управлява от различна територия от Ирландия. Според американското законодателство разходите за интелектуална собственост са признати като разход преди облагане, а след като тази собственост принадлежи на ИР, то се плащат авторски права и патенти, чрез които се трансферират средства към тази компания и се избягва плащане на данък в САЩ. Но тъй като управлението на ИР е извън Ирландия, то тя може да трансферира капитали без да плаща данък към всяка друга държава. Така средствата се прехвърлят в ДР, където биват облагани с 0% корпоративен данък. Използвайки тази схема ефективният данък може да падне до по-малко от 2%. За съжаление обаче този метод беше възможен до началото на 2015, тъй като от Януари 2015 година всички компании, регистрирани с адрес в Ирландия трябва да са и нейни резиденти³. Регистрираните по този начин компании до 01.01.2015 година ще могат да използват познатата схема за “Double Irish” до 31.12.2020 г.⁴

Другата малко по-сложна структура е “Double Irish with a Dutch Sandwich”. “Double Irish” е приложим само в случаите, когато средствата идват от САЩ. За всички останали сделки и трансфери се прилага “**Dutch Sandwich**”. АМ създава втора ирландска компания, наречена ИР2 и една холандска, наречена ХК. Всички продажби извън САЩ се осъществяват през ИР2, но поради особеност в данъчното законодателство на Ирландия с Холандия, печалбата може да бъде трансферирана без да се облага с данък към ХК, от

¹ <https://www.microsoft.com/en-us/store/locations/all-locations> - Microsoft Store Locations

² <https://abc.xyz/investor/previous/index.html#numbers> – Alphabet Inc. Investor Relations

³ <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21625876-irish-government-plans-alter-one-its-more-controversial-tax> - Death of The Double Irish, The Economist, 18 Oct 2014

⁴ <https://www.pwc.ie/media-centre/assets/publications/2015-pwc-ireland-tax-facts.pdf> - Tax Facts 2015, p.4, pwc

където биват трансферирани още веднъж към ИР, която, както вече е ясно, е с чуждестранно управление и може да трансферира печалбата към ДР, където корпоративният данък е 0%. Комбинирайки „Double Irish with a Dutch Sandwich” компаниите обхващат продажбите, осъществявани в и извън САЩ и успешно минимизират данъчните си плащания.

В световен мащаб средният корпоративен данък е 23.63% за 2016 г.¹ Само 8 държави поддържат нулев корпоративен данък и това са Бахамите, Бахрейн, Бермуда, Карибските острови, Каймановите острови, Гърнси (вторият по големина британски остров в Ламанша), острова Ман и Вануату. Тези територии, както и Швейцария, Люксембург, Холандия, Ирландия, Пуерто Рико и Делаяер са наричани още и територии „данъчен рай“, заради възможностите за заобикаляне на високите данъчни ставки.

3. ОНЛАЙН ТЪРГОВИЯТА И СЪКРАТЕНИТЕ РАЗХОДИ

Дори да бъде синхронизирано законодателството във всички държави и да няма опция за избягване на данъчното плащане, компаниите от ИТ сектора лесно могат да прехвърлят интелектуалната си собственост от една държава в друга и по този начин да избягват високите данъчни ставки. В самата основа на продуктите на тези компании не стоят заводи с тежко машинно оборудване, а напротив хора с преносима техника и висок човешки капитал, които са изключително мобилни, а зад продуктите им стои идея, интелектуална собственост, която може да бъде регистрирана навсякъде. Това би означавало, че тези компании могат във всеки един момент при минимално количество транзакционни разходи да прехвърлят своята дейност от една точка на света в друга и по този начин да се облагодетелстват от макар и временна данъчна привилегированост. Не би коствало никакво усилие на тези компании да изберат следващите държави приемници, които също да са със значително по-ниска данъчна ставка от останалите държави. Има редица държави, в които компаниите плащат до 10% от своята печалба. Такива държави са Босна и Херцеговина, България, Гибралтар, Македония, Черна гора (9%) и Катар. След 2020 г. всяка от ИТ компаниите може да се възползва от ниската данъчна ставка в България и едновременно с това да има достъп до единния европейски пазар, както сега бива използвана за тази цел Ирландия.

Компаниите от ИТ сектора имат редица преимущества, а лесната мобилност на интелектуалната им собственост е едно от тях. Създавайки един нов продукт, голяма част от тези компании могат да го **пласират глобално без никакви логистични разходи**. Причината е, че софтуерните продукти по своята същност са продукти, до които достъп се осъществява чрез интернет. Всяка от тези компании разпространява продуктите си през виртуалното пространство, където потребителите могат да се сдобият с тях. По този начин се осъществява директна продажба, избягвайки посредническата функция и съкращавайки редица разходи характерни за другите сектори. Благодарение на интернет и бързото развитие на технологиите, днес разходите за сектора на услугите като цяло са намалели значително и не случайно именно услугите са водещи при формирането на БВП на държавите. За софтуерния сектор, тези разходи са сведени до минимум, което им позволява да поддържат своята привлекателност от високи заплати и условия на работа, като по този начин се привличат висококвалифицирани кадри.

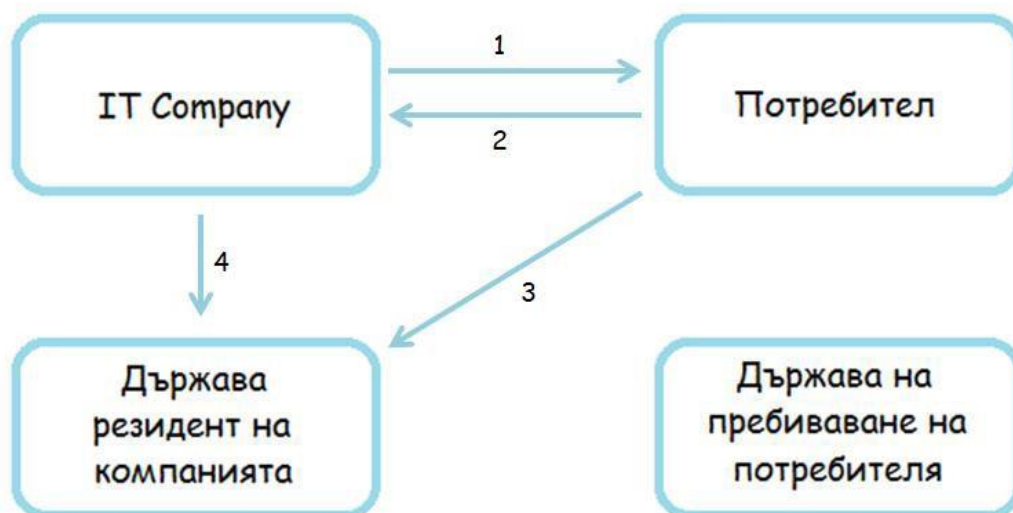
От друга страна **интернет пространството позволява да се заобикалят данъците**, да се концентрират капиталите в определени държави източвайки други. Как се случва това? След като една компания, регистрирана в САЩ иска да продаде своите продукти, тя не трябва да регистрира своята компания във всички държави, нито е необходимо да използва дистрибутори, за да прави това. Напълно достатъчно е да позволи достъп до

¹ <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html> - Corporate Tax Rates Table, KPMG

своята програма през своя сайт, за която потребителите трябва да платят, за да я използват, получавайки индивидуален идентификационен код, който действа като ключ за приложението. По този начин компанията успява да осъществява директна продажба в цял свят. Тъй като потребителите купуват продукт, произведен както в случая в САЩ, тогава би трябвало това да се отчита като внос в страната на потребителя и ако няма спогодба за свободна търговия, би следвало да се платят митнически такси, но те са валидни единствено за физическите софтуерни продукти, тоест тези записани на преносимо устройство. Ако американската компания осъществяваше износа на своята програма чрез дискове, на които да я записва, то върху този продукт се налага митническа такса, която оскъпява продукта. Благодарение на характера на своя продукт и възможностите за директна продажба пренебрегвайки търговските бариери, компаниите веднъж стигат до потребителите значително по-лесно и евтино, на второ място не плащат такси за износ и внос и не на последно място не биват облагани с данъци в съответната държава, тъй като тя реално не осъществява никаква дейност на тази територия.

За да не звучи прекалено абстрактно горепосоченото ще бъде обвързано с пример. Microsoft е една от най-големите ИТ компании, утвърдила се и позната за всеки по света. Благодарение на нея днес може по-лесно да работим на компютрите, а нейните програми стават задължителна част от всеки компютър, било то личен или офис. В портфолиото си освен Microsoft Windows, присъстват също Microsoft Office, Visual Studio, Xbox, Bing, Skype, MSN и редица игри и други програми за забавление и с професионална насоченост. Компанията е регистрирана в САЩ и въпреки, че Microsoft също използва територии данъчен рай, в примера ще бъде избегната тази подробност с цел по-голяма яснота на потоците. Единствените магазини, които има са в САЩ. Това не означава, че тя не продава своите продукти в световен мащаб, напротив, тя го прави през виртуалното пространство и чрез „златни партньори“. Партньорите им отговарят за продажба и дистрибуция към юридически лица в съответната държава, както и за физически, закупили си софтуер на физически носител. Но физическите носители биват подменяни от виртуалното пространство поетапно, което би позволило отстраняване на партньорствата и концентриране на дейност в основната компания. Всеки има достъп до продуктите на Майкрософт, но за да ги използва оптимално и да има постоянен достъп до тях, би следвало да плати през съответното приложение или сайта им. По този начин компанията осъществява „виртуален износ“ който не бива подлаган на митнически тарифи и данъчни облагания в другите държави. Ако потребител от България иска да си закупи Microsoft Office, той може да го направи през сайта на компанията, но закупения продукт бива облаган в САЩ, а не в България. Така потребителят няма да плати съответните данъци върху покупката си в България, а в САЩ. Освен това средствата от покупката директно постъпват по сметката на компанията в САЩ, където биват включени в счетоводния баланс и обложени с данък печалба. В действителност средствата от продажби преминават през Ирландия, където влизат в познатата схема и оцелени остават не само държавата на потребителя, но и държавата, в която е централата на компанията.

На представената схемата може да се проследи процеса при потребление на софтуерни продукти.



Фигура 1: Онлайн сделка за внос за софтуерен продукт

1. Най-напред потребителя изтегля програмата, която е предоставена от IT компания. За да може да работи по-продължителен период от време и да се възползва от всичките ѝ функции, потребителят би следвало да плати за пълна версия на продукта;

2. Потребителят плаща на компанията за продукта, следствие на което получава ключ, с който да активира програмата за пълното ѝ ползване. Средствата са трансферирани директно в компанията, избягвайки всякакви данъчни и тарифни плащания в държавата на потребителя.

3. Част от средствата за платеният продукт представляват косвени данъчни плащания. Данъкът не се плаща директно от потребителя, а посредством продавача на услугата.

4. IT компанията плаща данък печалба в края на счетоводния период в държавата, в която е реализирал печалбата си.

Тъй като в действителност компаниите целят да минимизират разходите си, голяма част от международните сделки преминават именно през компании, регистрирани в територии, благоприятни заради своите ниски данъци и преференции, които предоставят на юридическите лица.

В действителност Microsoft благодарение на дистрибуционните си центрове в Ирландия, Сингапур и Пуерто Рико успяват да постигнат значително по-ниска ефективна данъчна ставка, като осреднената ѝ стойност за периода 2003 – 2015 г. е 26,62%¹. Ако тя облагаше цялата си печалба в САЩ, то трябваше да плати с \$29 939,87 млн. повече при данъчна ставка от 40%, в която са включени и щатските и локални такси. В резултат на тези три дестинации, Microsoft за период от 13 години е успяла да плати с **37,07%** по-малко данъци.

Amazon, според финансовите си отчети от 2004 до 2015 има сделки, които са били осъществени през дружеството ѝ в Люксембург и съответно печалбата не стига до централата на компанията, която се намира в САЩ. В отчетите си те ясно описват, че според американското законодателство неразпределена печалба на дъщерните им дружества не следва да бъде облагана в САЩ, освен ако съответният капитал не бъде прехвърлен на територията на Америка. Тъй като Amazon възнамерява да инвестира в чужбина своите средства, те си спестяват евентуално плащане на данъци върху \$1,5 млрд. към

¹ Собствени изчисления на база финансовите отчети на Microsoft за периода от 2003 до 2015 г.

31.12.2015 г.,¹ акумулирани от 2004 г. Еwentуалните данъци, които компанията би платила, ако неразпределената печалба за периода беше регистрирана в САЩ, възлизат на

\$525 млн. до 2015 г., без да се включват допълнителните щатски и локални данъци и такси. След направено проучване, следствие от дейността им на международно ниво и по-нисък ефективен данъчен курс, за периода от 2003 до 2015 г., компанията е спестила приблизително \$458 млн., сравнено със сумата, която биха платили ако цялата данъчна основа беше в САЩ и тази сума не е по-голяма поради високи загуби в дъщерни дружества извън САЩ и Европа. Данъците, които е платила компанията на световно ниво за периода 2003 – 2015 г. възлизат на \$3 086 млн. Така излиза, че са спестили **12,93%** от данъци благодарение на локациите си извън САЩ и най-вече на тези в Европа.²

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПРЕПОРЪКИ:

В условията на глобализация и все по-голямата роля на кибер пространството, възможностите, които се отварят пред бизнеса и потребителите са значителни. Индивидуален е въпросът доколко всеки един от нас ще се възползва от тези възможности.

Без глобализацията, оставените „вратички“ в законодателствата и напредъка на технологиите, транснационалните компании едва ли биха били толкова улеснени в прехвърлянето на капиталите си от една точка до друга, а законното минимизиране на данъчни плащания би било значително по-трудно. Да спрем развитието на глобализацията и да се фокусираме отново върху националните стопанства не е решение на проблема, а напротив, би следвало не само хората, но и институциите, и законодателствата да се адаптират към новите условия, в които съществуваме и се развиваме.

Спестените средства от данъци само на трите разгледани компании за периода от 2003 до 2015 година възлизат на **над 45 млрд.**, като повечето от тях са спестени благодарение на такива възможности в Европа. За сравнение тази сума е приблизително равна на разходите за научноизследователска и развойна дейност на публичния сектор за 2014 г. в ЕС, които възлизат на \$46 млрд.³

За да бъде ограничена възможността за избягване на данъчни плащания и всички юридически и физически лица да бъдат равнопоставени пред закона, би следвало да се направят редица промени в отделните законодателства:

- Синхронизиране на законодателствата по отношение на текстовете в тях, а не на ставките, които са приложими. Пълна синхронизация не е препоръчителна поради неравнопоставеност по отношение развитие на държавите по света и различното стратификационно разделение;

- Премахване на текстовете, позволяващи необложено прехвърляне на печалба между две страни, освен ако печалбата не бъде прехвърлена към дружествата собственици на съответното и същата печалба не бъде включена в баланса им като печалба от свързани предприятия, и не бъде обложена според данъчното законодателство, където е регистрирана всяка от компаниите. Това изключение да е допустимо единствено в случаите, когато корпоративният данък в държавите, в които са регистрирани компаниите, разпределящи печалбата на първата компания е по висок или равен на данъка от първоначалното местонахождение печалбата. В противен случай част от печалбата да се облага при първоизточника, за да се изравни данъчното плащане до нивото на първоначалния обем на данъчно задължение и да се избегне миграцията на капитали с цел минимизиране на данъчни разходи;

¹ Amazon Annual Report 2015, p.64

² Собствени изчисления на база финансови отчети на Amazon Inc. за периода 2003 – 2015 г.

³ Данните за R&D са взимствани от Eurostat; За данните за БВП по текущи цени в USD е използвана информацията в The World Bank.

- Облагане на сделките, сключени и изпълнени във виртуалното пространство, при източника. След като бъде направена една поръчка, автоматично от средствата за изпълнение на сделката да се пренасочва сумата, равняваща се на данъчното задължение, което би следвало да се плати при евентуална сделка с физически продукт. Това може да се осъществи чрез създаване на институция, отговаряща и регулираща интернет търговията и трансферите, която да бъде гарант за сключване на сделка и нейното изпълнение, както и оторизиран орган за издаване на документи за износ и внос на виртуални продукти на дадена територия.

Всяка от тези мерки би обезсмислила миграцията на компании само за избягване на данъчни плащания. Освен това чрез така предложените мерки ще се преустанови изтичането на капитали от една държава към друга благодарение на онлайн търговията и ще се позволи засилване на сигурността при нейното осъществяване.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА:

- Закон за данък върху добавената стойност
- Сиглици, Дж., „Голямото разделение“, изд. Изток Запад, 2016 г.
- Alphabet Inc. Investor Relations
- Amazon Annual Reports 2003 – 2015
- Corporate Tax Rates Table, KPMG
- Death of The Double Irish, The Economist, 18 Oct 2014
- Gross Domestic Product – World Bank
- Microsoft Annual Reports 2003 – 2015
- Microsoft Store Locations
- OANDA Currency Converter
- Research and Development Data – Eurostat
- State aid: Ireland gave illegal tax benefits to Apple worth up to 13 billion euro, European Commission, 30 August 2016
- Tax Facts 2015, p.4, pwc

ТЕОРИЯ НА ТРАНСФОРМАЦИИТЕ – КЛЮЧ КЪМ МОДЕРНИ УСТОЙЧИВИ ОБЩЕСТВА

TRANSITION THEORY – A KEY TOWARDS MODERN SUSTAINABLE SOCIETIES

Мира Алякова

Mira Alyakova

*Doctor from Department of Natural Resources Economics,
University of National and World Economy (UNWE), Bulgaria
E-mail: malyakova@yahoo.com*

Резюме : Разбирането на структурната промяна е едно от големите предизвикателства на социалните науки. Във връзка с това предизвикателство се оформя поле от изследвания, което се фокусира върху трансформациите, дефинирани като нелинеен процес на социална промяна, в който социалните системи се трансформират структурно. Трансформациите, водещи към устойчивост, най-общо се определят като радикална трансформация на стабилното състояние на системата, която решава съществуващите проблеми в съвременните общества. Един от ключовите аспекти на изследванията на трансформациите е, че съществуващите проблеми са симптоми на едни неустойчиви общества, които е наложително да се променят фундаментално – в културата, структурата и практиката- за да може да бъдат изградени устойчиви модерни общества. Това може да се случи поради външен шок или криза или чрез иновации – технологични или в начините на мислене и действие. Иновацията в системата се свързва с промяна в специфични подсистеми, докато призмата на теорията на трансформациите се вглежда в различни мащабни нива – от индивида – до цялостната система, като се отнася за дългосрочни проекти (30-40 години). Трансформацията на дадена система е свързана със съвместното еволюиране, когато взаимодействието между социалните подсистеми повлиява динамиките на индивидуалните подсистеми, водещи до многопосочни промени. В статията са разгледани отделните концепции на теорията на трансформациите и е обобщено защо тя е от ключово значение за устойчивото развитие на модерните общества.

Ключови думи: теория на трансформациите, многопозиционна перспектива, многофазова концепция, многопосочна концепция, трансдисциплинарност, мениджмънт на трансформациите.

I. Въведение

В обществото се срещат непрекъснато неустойчивите проблеми на съвременното – замърсяване на въздуха, ниски доходи, повишаване на цените на стоките и услугите, влошаване качеството на селскостопанските продукти, ниската социална ангажираност на индивида, липсата на екологична култура и необходимостта от мигриране поради грижата за изхранването на дома и много други. Настоящите проблеми, с които се среща обществото са комплексни, защото са дълбоко вкоренени в нашите обществени структури. Те са трудни за управление, тъй като обхващат вариация от участници с разнопосочни интереси и е трудно да се разберат и интерпретират.¹ Примери за това са енергийния проблем и промяната на климата, разпространението на болести по животните и птиците и вредители по растенията, проблеми свързани с големи наводнения и другата крайност – наличие на дълги периоди на засушаване, бедност, безработица и редица други проблеми, които водят до нестабилност в

¹ Dirven, J., Rotmans J. and Verkaik A.P., 2002

обществата.¹ Изследователите изхождат от тези проблеми и създават ново движение в науката, което определят като теория за трансформациите . (Transition theory). Изследванията върху преходите на социалната система в нейната цялост е ново поле за изследване, които съдържат в себе си разработването на теорията на трансформациите или прехода от едно динамично равновесие в друго, за да може да бъде разбран по- добре феноменът на преходите и за да може да му бъде повлияно.²

II. Основи на теория на трансформациите

За първи път понятието трансформация е дефинирано като структурна социална промяна, която е резултат от съвместното еволюиране на икономиката, културата, технологията, екологията и институциите на различни мащабни нива – микро, - мезо и – макро равнище.³ В съвременната литература се дефинира като фундаментална промяна в структурата, културата и практиката, която води до устойчивост.

► Структурата обхваща: физическите структури (инфраструктура, технологии, ресурси, материали), институционални структури (правилници, наредби, властови структури, колективни участници, организации) и икономически структури (пазар, финансиране, потребление, производство). Промените в структурата включват промени в това как участниците организират нещата, които извършват, било то физически, институционално или икономически;

► Културата обхваща: спомени, норми и ценности, които заедно формират перспективата, от която участниците мислят и действат. Промените в културата включват промени в мисленето, умствените модели и възприятия;

► Практиката обхваща: съвкупността от дейности (рутина, поведение, начин на работа и изпълнението на задачите). Промените в практиката обхващат промените в това какво всъщност правят участниците, как те работят или се държат.

Теорията за трансформациите в социалните системи се разделя на две под нива – движещи сили на трансформация (Transition Dynamics), насочени към развитие на знанията за динамиката на процесите на преходите, включващи минали, настоящи и бъдещи преходи, и мениджмънт на тази трансформация (Transition Management) , насочен към развитие на фундаменталните и практически знания, които да бъдат използвани за повлияване и водене на преходите в посока устойчивост. И двете полета се характеризират с разработването и развитието на мулти и интердисциплинарни знания, с участието на изследователи с опит в историята, политическите науки, обществената администрация, иновационните изследвания, науката за околната среда, природните науки, компютърното моделиране, социологията, икономиката и др.

III. Движещи сили на трансформация

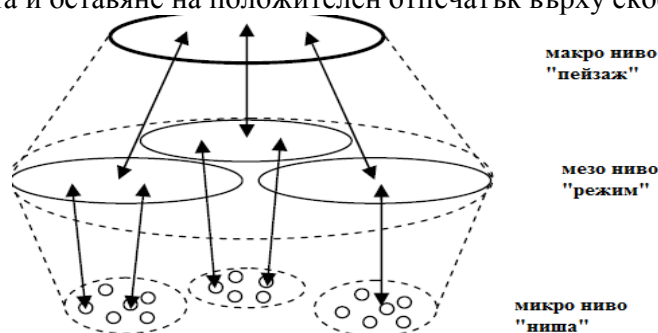
Има три основни концепции за движещите сили на трансформацията – много позиционна перспектива, многофазова концепция и многопосочна концепция. Много позиционната перспектива може да бъде прилагана като аналитичен инструмент за разделяне на социалната система на три нива или „гнезда от съвкупности”. Всяко ниво е закрепено в погорното, което от своя страна е по- трудно податливо на промяна и там промените са по- плавни. Трансформацията е резултат от нелинейното взаимодействие между тези три нива. Социалната система може да се раздели на три под – системи, които в съвременната литература са разгледани като констелации – ниша, (ниша – режим), режим и „пейзаж” (макро средата на социалната система, която може да бъде повлияна трудно и да бъде променена само при външен шок или криза. В днешни времена света преживява икономическа, демографска, здравна криза, война. Нестабилността на това ниво от системата води до появата на редица малки и средни инициативи, които се опитват да предложат алтернативни методи за

¹ Loorbach, D. & Rotmans, J. , 2010

² Van Den Bosh, 2010

³ Rotmans et al., 2000

решаване на глобални въпроси като – изхранване на населението с чиста продукция, справяне с безработицата и оставяне на положителен отпечатък върху екосистемите.



Фиг. 1 : Многопозиционна перспектива

Многофазовата концепция се използва за да опише динамиките на трансформацията във времето, които биват бързи и бавни и могат да се определят чрез редуващите се фази, през които преминава всяка трансформация. Първата фаза е тази преди развитието на промяна – състоянието, при което няма видима промяна в динамичното равновесие. Втората фаза е точката „take – off“, от която започва промяната на системата. Третата фаза е ускорителната, където се наблюдават видими структурни промени, които се изразяват в натрупване на социално – културни, икономически, екологични и институционални промени, които реагират една с друга. В тази фаза са налични колективни познавателни процеси, разпространяващи се и укрепващи процеси. Четвъртата фаза е когато скоростта на социалните промени намалява и е постигнато ново динамично равновесие. Графично се изразява по следния начин:



Графика 1: Много – фазова концепция

Многопосочната концепция е най – съвременната, която е проучена от различни перспективи. Според De Haan & Rotmans за да се разберат динамиките на трансформациите се разработват три ключови концепции, които са : условия, допринасящи да се случи трансформация; примери за настъпила трансформация; пътища за трансформация.¹ Теоритизирани са три пътя на трансформацията, чиито характеристики следват: Упълномощаване; Реконстелация ;Адаптация.

Втората част на теорията на трансформациите е мениджмънта на прехода от едно динамично състояние в друго, която има водеща роля в цикъла на живот на една инициатива.

IV. Мениджмънт на трансформациите

Моделът на мениджмънта на трансформациите е основан на понятия, съдържащи се в теорията за комплексните системи и новите форми на управление, поставени в нова светлина. Стартовата точка е комплексността и необходимостта от иновация. Трансформацията е струк-

¹ DE HAAN J. , Towards transition theory, 2010

турна промяна в социалната под – система, която е резултат от съвместното еволюиране на икономиката, технологията, екологията и институционалното развитие на различни мащабни нива. Трансформациите не могат да бъдат управлявани по команда и контролирани напълно, но може да се повлияе на тяхното темпо и посока. Това може да се получи чрез мениджмънта на трансформациите. Мениджмънтът на трансформациите е ново управленско понятие, което съдържа в себе си комплексността и несигурността и е познато като „съвместно еволюиращ мениджмънт„: коригиращ, адаптиращ се и такъв, който може да повлиява процесите. Той изхожда от това, че трансформациите не могат да бъдат абсолютно контролирани, но може да бъде повлияно на социалните проблеми чрез класическо управление, но поставяйки акцент върху организацията на изследване и обучение в дългосрочен период. Приема се, че обикновено се говори за период от 30 – 40 години, обхващащ едно поколение. Мениджмънтът на трансформациите не дава решение, но е изследователски и планово ориентиран. Мениджмънтът на трансформациите произхожда от две теории – на комплексните системи и на новите форми на управление. Комплексната теория за системите продължава и обогатява общата теория за системите. Първоначалният фокус е върху комплексността на системите и това, че те се адаптират. Тези системи притежават следните характеристики: това са отворени системи, които взаимодействат с това, което ги обгражда (с обкръжаващата ги среда или „пейзаж „ както бе споменато по –горе); съдържат компоненти, които са свързани помежду си чрез взаимодействието си; съдържат позитивни и негативни обратни връзки, които респективно увеличават или намаляват влиянието върху това как системата ще отговори; поведението им е строго нелинейно, те са включени в режима и съдържат различни нива от съвкупности; има изникване на нещо спонтанно, внезапно като резултат от взаимодействието между компонентите; имат различни предпочитани състояния, в които посоката на системата може да се променя в нейно собствено съответствие; системата е способна да реагира на промените в нейната околна среда и да се коригира.

Изводът е, че комплексните адаптиращи се системи притежават няколко ключови характеристики – съвместна еволюция, внезапна поява на нещо ново, което да развие системата и лична организация. Съвместната еволюция показва, че това е комплексна адаптираща се система, която се развива съвместно със заобикалящата я среда, където и конкуренцията и кооперирането имат място. Внезапната поява е спонтанното развитие на компонентите вътре в системата, а личната организация допринася за възможността да се разработи нова структура на системата като резултат от вътрешното ѝ устройство, а не като резултат на външен мениджмънт . Комплексните адаптиращи се системи се намират в стабилно състояние на динамично равновесие, където има очевидна малка промяна, но при по-задълбочено изследване се откриват постоянни малки изменения (вариация и селекция) в структурата на системата. Те се развиват в посоката на устойчивостта, спрямо която се оформя доминиращия режим.¹ Тази фундаментална конфигурация на системата има относително стабилна структура и ред : съществува динамично равновесие. За известен период от време състоянието на равновесие дава преимущества на системата: могат да бъдат достигнати специфични обекти, задачите могат да бъдат проследявани и изпълнявани, може да нараства постоянството. Тези периоди на равновесие се отнасят за сравнително дълъг период от време, след което системата нарушава синхронизацията си. За този процес допринасят външните и вътрешните фактори. Оформя се нова вътрешна структура, която застрашава и може евентуално да разруши съществуващата дълбока структура. От друга страна могат да се случат неочаквани външни промени като изненади, но също се случват и градивни развития като специфична политика или развитие на пазар. Тези вътрешни и външни промени създават климата за структурна и радикална промяна, но не са същинската причина за нея. Промяната в нейната същност може да бъде причинена от малко ядро участници , които имат възможност да подкопават съществуващите дълбоки структури, а в края постепенно да ги разрушат. Тогава системата се намира в критична точка – пресечната точка на две движещи сили

¹ Kauffman, S. A., 1993

– което води до нестабилност и хаос. Системата се реорганизира, създава нов режим с подновена структура и се развива в посоката на ново динамично равновесие по пътя си към ново динамично равновесие и цикъла започва отново с по-висока степен на комплексност. Другият вариант е системата да не успее да реагира адекватно на радикалните външни и вътрешни промени, да не успее да се поднови-тогава тя следва не оптимален път и загива. По този начин относително дълги периоди на равновесие, ред и стабилност се редуват с относително кратки периоди на нестабилност и хаос.

Цикълът на мениджмънта на трансформациите структурира инструментите му в четири активни групи :1.структуриране на проблема във въпрос, утвърждавайки арена за трансформациите и създаването на визия;2.разработване на коалиции и създаване на програми за извършване на трансформации (облик на трансформациите и съответните пътища за трансформации);3.утвърждаване и осъществяване на експерименти и мобилизиране на резултатите от трансформациите в мрежи; 4.мониторинг, оценка и обучение, вследствие на експериментите;

Графично се изобразява на фигура 2- Цикъл на мениджмънта на трансформациите:¹



Фиг.: Цикъл на мениджмънта на прехода (Rotmans and Loorbach, 2006, Loorbach, 2007)

Фиг. 2 – Цикъл на мениджмънта на трансформациите

V. Изводи и заключение

Френският мислител Едгар Морен , създател на теорията за сложността донякъде обединява опитите на учените да определят възможно най-точно реалността, в която съществуваме. Според него вселената трябва да се възприема от позицията не на абсолютен и непоклатим ред, а като диалогова игра между ред/ безпорядък/ и взаимодействие/ организация. Според Морен сложните неща се отличават по няколко характеристики : "...необходимостта да се свърже обекта с неговата среда; необходимостта да се свърже обекта с неговия наблюдател; сложно е когато обектът принципно вече не е обект, а по-скоро организационна система; сложно е, когато едно явление притежава едновременно допълващи се и противоречащи си особености. Сложността се появява там, където има проявления от по-висок порядък, където единиците губят своята яснота и обособеност, където има безпорядък и несигурност, където причинностите не са линейни, нито ясно определени." Парадигмата за сложността се стреми да установи връзката между обекта, неговата среда, наблюдаването и наблюдателя; между естествените и хуманитарни науки, между природа и култура. Обединява и взаимосвързва понятия като всичко/части, един/множество, ред/ безпорядък и субект/обект. Най- добрият инструмент за тази цел е трансдисциплинността: преминаването през всички дисциплини едновременно и достигането отвъд всички тях. Нейната цел е да разгадаем днешния свят. Затова е нужно обединяване на познанието- при изследването на различните нива на реалност, пространствата между различните дисциплини, както и отвъд всички тях. Това преплитане на дисциплини-

¹ Rotmans, J. and Loorbach, D., 2006

те по хоризонтала и по вертикала позволяват да се изследват не само всички нива на реалността, но и динамиката между всички тях, самият процес на развитие на реалността. Различните посоки на свързване между дисциплините не влизат в противоречие помежду си, напротив, те са лъчите на един и същи процес, този на човешкото познание. Трансдисциплинарността и подхода на участие на множество актьори и заинтересовани лица в процеса на трансформация на социалните системи са двата ключа, които имат капацитет да стимулират устойчивото развитие на модерните общества.

За да се стигне до трансформация е необходимо преминаването през следните стъпки:

1. Оформяне на нишите и стимулиране на тяхното развитие на микро ниво.
2. Свързване на нишите в единна мрежа. В рамките на мениджмънта на трансформациите това става чрез установяване и организиране на арена за трансформации, която е двойно защитена за водачите и участниците в нишите. Това е централният метод в мениджмънта на трансформациите.
3. Откриване на нови участници за системата, които да разработят новата ѝ визия, която от своя страна да я доведе до ново устойчиво динамично равновесие.
4. Стимулиране на формирането на новите ниши – режими, които да се обединяват около общия дневен ред, по който те виждат, че може да протече трансформацията и отграничаването на различните пътища за постигането ѝ.
5. Създаване на ситуации, в които да може да се експериментира и чрез резултатите от експериментите да се разкриват специфичните пътища, по които да се постигне новата визия на изучаваната система.
6. Подбор на най – обещаващия експеримент, който може да се използва за придобиване на знания от него и създаване на стратегия.
7. Изследване на взаимодействието между -микро и -макро ниво (съвместна еволюция) за постигане на предварително установената визия, осъществяването на програмата и формирането на коалиции, ако е необходимо, чрез мониторинг и оценяване на процеса на мениджмънт на трансформациите, след което цикълът започва отново .

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. DIRVEN, J., ROTMANS J. AND VERKAIK A.P., Society in Transition: an Innovative Viewpoint, Transition Essay, The Hague, (2002)
2. LOORBACH, D. & ROTMANS, J. ,The practice of transition management: Examples and lessons from four distinct cases, Futures, 2010
3. VAN DEN BOSCH S., Transition experiments Exploring Societal changes towards sustainability, 2010
4. ROTMANS, J., KEMP, R., VAN ASSELT, M., GEELS, F., VERBONG, G., AND MOLENDIJK K., Transities & transitiemanagement: De casus van een emissiearme energievoorziening. Maastricht, ICIS (International Centre for Integrative Studies) & MERIT., 2000
5. DE HAAN J. , Towards transition theory, (2010)
6. KAUFFMAN, S. A., The Origins of Order, 1993
7. ROTMANS, J. AND LOORBACH, D., Transition management: reflexive steering of societal complexity through searching, learning and experimenting. In: Van den Bergh, J.C.J.M., Bruinsma F.R. (Eds.), The transition to Renewable Energy: Theory and Practice, Cheltenham, Edward Elger, 2006

УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА МОРСКИЯ ТРАНСПОРТ В БЪЛГАРИЯ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ

Гл. ас. д-р Петя Коралова

ВТУ „Тодор Каблешков”, катедра „Икономика и счетоводство в транспорта”, София, България

Резюме: Приблизително 80% от световната търговия се осъществява по море, което определя морския транспорт като „гръбнак” на търговските взаимоотношения между отделните държави. Поради тази причина и основните цели на Европейската транспортна политика са насочени към стимулиране използването на този вид транспорт, имайки предвид неговите технико-икономически предимства като екологичност, енергийна ефективност, сигурност и висока товароподемност.

През последните години България изостава в развитието на морския транспорт. Предприетите мерки за подобряване на състоянието на пристанищата и прилежащата им инфраструктура, не са довели до съществен ръст в количеството на превозените товари в тонове. В тази връзка целта на настоящото изследване е да се определят възможностите и очертаят предизвикателствата пред устойчивото развитие на морския транспорт в България в контекста на Европейската транспортна политика.

Ключови думи: *устойчивост; морски транспорт; предизвикателства; възможности.*

JEL codes: R 48; Q 56.

Въведение

Настъпващите климатични промени през последните години, постепенното изчерпване на природните ресурси и непрекъснатото замърсяване на околната среда, вследствие от товарната и пътническа превозна дейност, налагат необходимостта от промени в развитието на сектор „Транспорт”. Предвид това, европейската и националната политики в областта на транспорта са насочени към създаването на устойчива и конкурентоспособна транспортна система, в която всички превози се осъществяват посредством безопасен, сигурен, екологосъобразен и енергийноэффективен транспорт. В сравнение с останалите видове, морският транспорт в Европа отговаря до голяма степен на поставените цели. Това създава възможност за по-рационално използване на неговия потенциал и стимулиране развитието му в посока постигане на устойчива транспортна система и реализиране на повече ползи за обществото с цената на минимални разходи.

Мястото на морския транспорт в националната транспортна система се определя от икономическото развитие на страната и от неговите технико – икономически предимства, които го отличават от автомобилния, железопътния и въздушния транспорт, а именно: *изключително подходящ при транспортиране на обемни, масови, насипни товари, превоз на контейнери и при извършване на Ро-Ро услуги; отличава се с висока енергийна ефективност – разходите на гориво за единица превозна работа са в пъти по-малки от тези в сухопътните видове транспорт; екологично ефективен – отделените вредни емисии в околната среда при осъществяване на превозите са от 3 до 6 пъти по-ниски в сравнение с автомобилния транспорт¹; ниска степен на шумозамърсяване в сравнение с въздушния и железопътния транспорт;*

Освен посочените по-горе предимства, за морския транспорт са характерни и следните недостатъци: *зависимост от метеорологичните и климатични условия, които водят до значителна сезонност на превозите; плавателните съдове се движат с по-ниски скорости*

¹ White Paper on Efficient and Sustainable Inland Waterway Transport in Europe, UNECE, 2011, стр. 145

в сравнение с подвижния състав в автомобилния, железопътния и въздушния транспорт; необходимост от използването на спомагателен вид транспорт за доставяне на товари-те до получаващия пункт в случаите когато превозите се осъществяват на принципа „от врата до врата“.

Независимо от изброените предимства и присъщи недостатъци, морският товарен транспорт на България се нарежда на трето място след автомобилния и железопътния транспорт по отношение на превозени товари в тонове. Необходимостта от пренасочване на превозите към устойчиви видове транспорт, създава възможност напълно да се използва неговия свободен капацитет и да се подобри неговата привлекателност за товародателите.

Във връзка с гореизложеното, основната **цел** на настоящата разработка е да се оцени до колко провежданата национална политика и приетата стратегическа рамка за развитие на морския транспорт в страната отговарят на заложените цели и приоритети в европейската политика за устойчиво развитие на транспортния сектор. **Обект** на изследване е морският товарен транспорт в България, а **предмет** е оценяването на неговото устойчиво развитие в контекста на европейската транспортна политика.

Тезата, която авторът защитава е, че морският транспорт в България изостава в своето развитие по отношение на подобряване дейността на пристанищата и увеличаване на неговия пазарен дял при превозите на товари в тонове в съответствие с целите и приоритетите на европейската политика за устойчиво развитие на транспортния сектор.

За постигане на така определената цел и формулирана теза на изследването, в публикацията се решават следните **задачи**:

- Извършен е преглед на основните европейски стратегически документи за развитие на морския транспорт до 2020 г.;
- Оценена е степента на приложение на европейската политика за развитие на морския транспорт в България, като са разгледани националните приоритети за усъвършенстване дейността на пристанищата Варна и Бургас;
- Обобщени са изводите от направеното изследване и са предложени мерки за постигане на устойчиво развитие на морския транспорт.

1. Европейска политика в областта на морския транспорт в контекста на неговото устойчиво развитие.

Европейската политика в областта на морския транспорт е насочена към определяне на ключовите области за неговото развитие с цел повишаване на екологосъобразността и конкурентоспособността на превозите по море. Политиката е разработена в съответствие с европейските стратегически рамки за енергийна ефективност и опазване на околната среда. В нея са заложили следните принципи¹:

- ✓ Постигане на устойчивост в развитието на морския транспорт с оглед повишаване на икономическия растеж на отделните държави-членки;
- ✓ Осигуряване на условия за постигане на лоялна международна морска търговия и пълна либерализация на пазара на морски превозни услуги;
- ✓ Подобряване имиджа на морския транспорт като подходяща сфера за професионална реализация на завършващите в областта на корабоплаването;
- ✓ Насърчаване използването на информационни и комуникационни технологии при експлоатацията на плавателните съдове и управлението на пристанищната дейност;
- ✓ Свеждане до минимум на количеството на отделяните вредни емисии в атмосферата в резултат на международното корабоплаване;
- ✓ Въвеждане на по-строги законодателни мерки по отношение на управлението на отпадъците в морските пристанища;

¹ European Commission, “Strategic goals and recommendations for the EU’s maritime transport policy until 2018”, 2009, Brussels, стр. 3

- ✓ Гарантиране на безопасно корабоплаване при превозите на опасни и вредни вещества по море;
- ✓ Приложение на електронни морски услуги чрез въвеждане на системата “e-Maritime”.

Освен по отношение на извършването на товарни превози по море, европейската транспортна политика отделя съществено внимание и на развитието на морските пристанища¹. Това се предопределя от факта, че портовете обслужват както локалния, така и националния и международен трафик и се възприемат като свързващите звена при взаимодействието между отделните видове транспорт (морски, речен, железопътен, автомобилен). В този смисъл ключово място при развитието на транс-европейската мрежа от транспортни коридори е отделено на морските пристанища. Българските портове Варна и Бургас попадат в рамките на коридорите Ориент-Източно Средиземноморски (Orient-East Mediterranean Core Network Corridor) и Рейн-Дунав (Rhine-Danube Core Network Corridor).

Във връзка с подобряване на управлението и експлоатацията на пристанищата се предвижда прилагане на автономно, ефективно, прозрачно и недискриминационно ценообразуване при инфраструктурните такси в зависимост от търговската и инвестиционна политика за развитие на съответните портове.

В посока на постигане на устойчиво развитие на морския транспорт, Европейската Комисия въвежда концепцията за изграждане на морски магистрали (Motorways of the Sea²). Тя има за цел да интегрира морския транспорт при извършването на интермодални превози, както и да се повиши екологичната и енергийна ефективност на Европейската транспортна система, като се ограничи обема на извършваните автомобилни превози. За изпълнението на тази инициатива е необходимо *изграждането на транспортни връзки по море между пристанищата от основната транс-европейска транспортна мрежа; обвързаност между отделните логистични платформи, пристанищни терминали и съоръжения посредством информационни и комуникационни приложения и осигуряване на директна транспортна връзка между сухопътен и воден транспорт*. Определени са четири морски магистрали, които са от съществено значение за развитието на търговските и икономически връзки в Европа, а именно: *Балтийска морска магистрала; Морската магистрала на Западна Европа, Морската магистрала на Югоизточна Европа и Морската магистрала на Югозападна Европа*.

Европейската транспортна политика предвижда устойчивото развитие на морския транспорт да бъде постигнато и чрез опростяване на административните процедури в пристанищата. За тази цел Европейската комисия е приела план за действие (Blue Belt³) в областта на морския транспорт, чрез който свободно да се извършват превози в Европейските морски води, както и до пристанищата на трети страни, които попадат в т.нар. свободни зони. По този начин ще се създаде пространство, в което корабите ще могат да се движат свободно като отпаднат всички административни формалности в пристанищните администрации, а митническите формалности се извършват посредством информационни и комуникационни технологии за наблюдение и отчитане. Това от своя страна ще доведе до намаляване на административните и транспортни разходи, ще насърчи осъществяването на морски превози на къси разстояния (Short Sea Shipping), ще бъде съпроводено с намаляване на вредното въздействие на транспорта върху околната среда и ще се подобри привлекателността на морския транспорт като подходяща среда за професионална реализация.

От друга страна приложението на информационни и комуникационни технологии е предпоставка за подобряване на общото състояние на морския транспорт и повишаване на ефективността на товарните превози. Предлагаането на информационно обезпечени транс-

¹ European Commission, “Ports – gateways for the trans-European transport network”, 2014, Brussels, стр. 6

² European Commission, Directorate General for Mobility and Transport, Motorways of the Sea, 2016, http://ec.europa.eu/transport/modes/maritime/motorways_sea/index_en.htm, посетена на 03.10.2016 г.

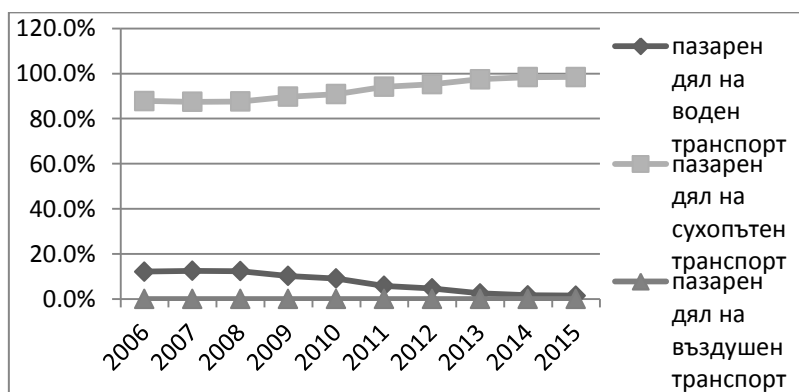
³³ European Commission, “Blue Belt, a single transport area for shipping”, 2013, Brussels, стр. 5

портни услуги създава възможност да се задоволи потребителското търсене по отношение на по-висока безопасност, редовност и сигурност на транспорта по море. В тази връзка въвеждането на e-Maritime¹ (e-MAR) има за цел да се подобри безопасността, сигурността и екологосъобразността на морските превози; конкурентоспособността на морския транспорт и условията за работа на екипажите, както и възможността за оперативна съвместимост с информационните приложения на останалите видове транспорт. Основните приложения на системата включват:

- Стратегическо управление на плавателните съдове – позволява да се сведе до минимум отделянето на CO₂ и да се подобри екологичното управление на корабите;
- Управление на персонала и системата за обучение на морските кадри;
- Чартиране на морските кораби – осигурява непрекъснато следене на ставките за наемане на корабите, както и на промените в условията за наемане на плавателни съдове от страна на брокерите и корабособствениците;
- Планиране и оптимизиране на превозите – обхваща системи за наблюдение на товарите по време на превозите и приблизително точно изчисляване на времето за акустиране и престой на корабите в пристанищата;
- Управление на рейса на корабите;
- Подобряване на обмена на информация между плавателните съдове и пристанищните администрации на принципа „обслужване на едно гише“.

2. Оценка на текущото състояние на морския транспорт в България в контекста на политиката за неговото устойчиво развитие.

През последните години се наблюдава сериозен спад в обема на извършените товарни превози с морски транспорт. За това свидетелства и фиг. 1, на която е представен пазарният дял на отделните видове транспорт по отношение на превозените тонове товари.



* Воден транспорт обхваща морски и речен

* Сухопътен транспорт включва автомобилен и железопътен

Фиг. 1 Динамика в пазарния дял на превозените товари от отделните видове транспорт

Източник: НСИ и изчисления на автора

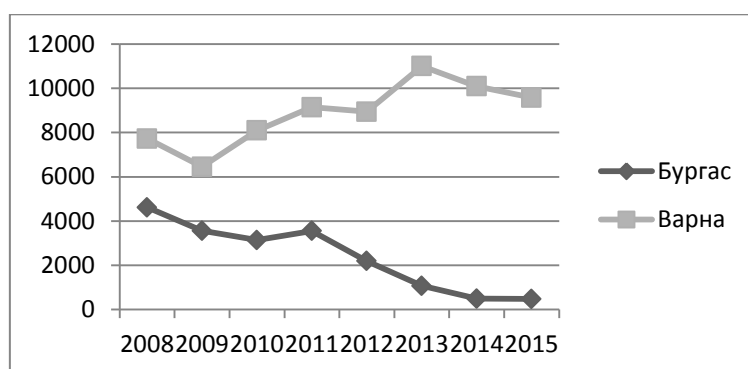
За водния транспорт се забелязва тенденция на непрекъснат спад, като през 2015 г. неговият относителен дял в количеството на превозените товари в тонове намалява повече от 8 пъти спрямо 2006 г. (1,5% през 2015 г., спрямо 12,2% през 2006 г.). От една страна този факт се предопределя от обстоятелството, че през 2008 г. настъпват промени в структурата на товарооборота, като се преминава към масови превози на дребнопартидни товари, при което използването на морски транспорт не е целесъобразно. От друга страна размириците

¹ Interactive Knowledge Platform for Transport and Logistics, the EU e-Maritime initiative, general information, <http://www.eskema.eu/defaultinfo.aspx?areaid=44&index=2>, 2016, посетен на 04.10.2016 г.

в Украйна през последните години също оказват влияние върху товаропотоците по това направление.

Освен това броят на регистрираните и лицензирани морски превозвачи в страната е все още незначителен в сравнение с железопътния (13 оператора) и особено автомобилния транспорт (12155 лицензирани превозвачи), което свидетелства за отсъствие на конкуренция. Националният оператор „Български морски флот“ ЕАД се конкурира единствено със спедиторски компании, които не разполагат със собствен парк от превозни средства и чиито основен предмет на дейност е осъществяване на посреднически услуги и чартиране. Независимо от това флотът на дружеството е съставен предимно от морски кораби, които са на средна възраст от 10 години¹, които са оборудвани със специални технологии за третиране на отпадъците на борда на плавателните съдове. Снабдени са също така и със система за проследяване на корабите (Vessel Traffic Management Information System) при превозите на опасни товари, която има за цел навременното предотвратяване на нефторазливи по море. Приблизително половината от разполагаемия флот (46,6%) на дружеството е построен през периода 2010-2012 г., което позволява приложение на информационни и комуникационни технологии за икономично управление на плавателните съдове и значително намаляване на количеството на отделяните емисии от CO₂.

По отношение на развитието на морските пристанища Варна и Бургас подобно на превозната дейност на морските оператори се забелязва трайна тенденция на намаление в обема на техния товарооборот.



фигура 2 Динамика в товарооборота на морските пристанища в хил. тона

Източник: ДП „Пристанищна инфраструктура” и обобщения на автора

За порт Бургас е характерно непрекъснато понижение в количеството на обработените тонове товар под формата на внос и износ като през 2015 г. е отчетен спад от 90% спрямо 2008 г. В пристанище Варна се забелязват повече флукутации в обема на обработените товари, но и там през последните две години е отчетен спад от 13% спрямо 2013 г., когато товарооборота е бил най-голям – 11 млн. тона. Основните причини за наблюдаваното изменение в обема на товарооборота е недостатъчната либерализация на пристанищните услуги в портовете, тъй като те са 100% държавна собственост. Една част от пристанищните терминали на комплекс Варна (Леспорт – отдаден за 30 години и Балчик – за 25 години²) и комплекс Бургас (Несебър – отдаден за 30 години, Бургас – Запад – за 30 години и Бургас – Изток 2 – за 30 години) са отдадени на концесия, но очевидно този факт по никакъв начин не съдейства за подобряване на производителността на портовете.

¹ Български Морски Флот ЕАД, информация за флота, <http://navbul.com/bg/fleet/>, 2016 г., посетен на 04.10.2016 г.

² Национален концесионен регистър, Държавни концесии, <http://www.nkr.government.bg/app?service=external/Browse&sp=201>, посетен на 04.10.2016 г.

Сред основните конкуренти на пристанищата в международен мащаб са Констанца и Солун, които попадат в основните транс-европейски транспортни коридори Ориент-Източно Средиземноморски и Рейнско-Дунавски, като те са едни от най-големите транспортни хъбове в Източна Европа. От друга страна отделяните финансови средства за инвестиционна дейност от пристанищата (7% за порт Бургас и 11,7% за порт Варна¹) са крайно недостатъчни за обновяване на техните товаро-разтоварни съоръжения и складови помещения. Благодарение на Оперативна програма „Транспорт 2007-2013 г.” чрез изпълнение на приоритетна ос IV “Подобряване на условията за корабоплаване по морските и вътрешно водни пътища” е изградена система за управление на корабния трафик. В съответствие с изпълнението на този проект е създадена и специална дирекция „Ръководство на корабния трафик – Черно море” и е въведен принципа за „обслужване на едно гише” в ДП „Пристанищна инфраструктура”. Посочената дирекция разполага с информационни центрове и национален център за електронен документооборот в морския транспорт.

В новата оперативна програма „Транспорт и транспортна инфраструктура 2014-2020 г.” финансиране развитието на морския транспорт в България присъства само в една единствена подприоритетна ос, а именно „Увеличаване използването на интермодален транспорт” чрез свързване на жп гара Русе с порт Варна.

Заклучение

Постигането на устойчиво развитие на националната транспортна система е залегнало в приоритетните цели на значителна част от стратегическите документи и планове за действие. Основният акцент се поставя върху осъществяването на безопасни, енергийно ефективни и екологосъобразни превози.

Въз основа на извършената оценка на състоянието на морския транспорт в България се установи, че то не покрива напълно изискванията за устойчиво развитие на транспортната система на ЕС. По отношение на условието за пълна либерализация на морските превозни и пристанищни услуги се оказва, че такава не е постигната. *Първо* броят на лицензираните превозвачи е незначителен в сравнение с жп и автомобилен транспорт, и *второ* – пристанищата Варна и Бургас са изцяло публична държавна собственост, при което е трудно да бъде постигнато прозрачно, автономно и свободно ценообразуване при инфраструктурните такси.

Във връзка с подобряването на имиджа на морския транспорт в България като подходяща сфера за реализация на кадрите, тази цел е трудно постижима, тъй като относителният дял на морските лица от общия брой на населението е едва 0,14%.²

Изискването за увеличаване на дела на морския транспорт на пазара на товарни превози до 40% през 2018 г. е също трудно изпълнима задача, тъй като само за 2015 г. неговият пазарен дял е едва 1,5%.

По отношение на приоритетните цели за въвеждане на интелигентната транспортна система e-Maritime и предоставяне на електронни услуги в пристанищата, морският транспорт в България се развива в тази посока. Създадена е специална административна структура за информационно управление на корабния трафик, а плавателните съдове са оборудвани с комуникационни приложения, които регулират събирането и изхвърлянето на корабните отпадъци и гарантират сигурност при превозите на опасни товари.

В резултат на изложеното може да се обобщи, че състоянието на морския транспорт в България в посока на неговото устойчиво развитие е незадоволително. В този смисъл следва да се предприемат мерки по отношение на: **първо** - *превръщане на морските пристани-*

¹ Годишни отчети за дейността на пристанище Варна и пристанище Бургас за 2015 г., ДП „Пристанищна инфраструктура”.

² ИА ”МА”, Регистър на морските лица в България и изчисления на автора

ща Варна и Бургас в транспортни хъбове, имайки предвид това, че те попадат в два от основните коридори от транс-европейската транспортна мрежа; **второ** – осигуряване на повече национални и европейски средства за финансиране рехабилитацията и изграждането на подходящата инфраструктура до портовете с цел постигане на оперативна съвместимост с останалите видове транспорт и **трето** – засилване на конкуренцията, както в рамките на подсектора, така и с останалите видове транспорт с цел предлагане на екологосъобразни, енергийно ефективни и безопасни превозни услуги.

Използвана литература

- 1) White Paper on Efficient and Sustainable Inland Waterway Transport in Europe, UNECE, 2011, стр. 145;
- 2) European Commission, “Strategic goals and recommendations for the EU’s maritime transport policy until 2018”, 2009, Brussels, стр. 3
- 3) European Commission, “Ports – gateways for the trans-European transport network”, 2014, Brussels, стр. 6
- 4) European Commission, Directorate General for Mobility and Transport, Motorways of the Sea, 2016, http://ec.europa.eu/transport/modes/maritime/motorways_sea/index_en.htm, посетена на 03.10.2016 г.
- 5) European Commission, “Blue Belt, a single transport area for shipping”, 2013, Brussels, стр. 5
- 6) Interactive Knowledge Platform for Transport and Logistics, the EU e-Maritime initiative, general information, <http://www.eskema.eu/defaultinfo.aspx?areaid=44&index=2>, 2016, посетен на 04.10.2016 г.
- 7) Български Морски Флот ЕАД, информация за флота, <http://navbul.com/bg/fleet/>, 2016 г., посетен на 04.10.2016 г.
- 8) Национален концесионен регистър, Държавни концесии, <http://www.nkr.government.bg/app?service=external/Browse&sp=201>, посетен на 04.10.2016 г.
- 9) Годишни отчети за дейността на пристанище Варна и пристанище Бургас за 2015 г., ДП „Пристанищна инфраструктура”.

ЕФЕКТИВНОСТ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ СРЕД СТРАНИТЕ ОТ ЦИЕ В СРАВНИТЕЛЕН АСПЕКТ

Ас. д-р Кристина Стефанова
Университет за национално и световно стопанство

Постигането на ефективно изразходване на разходите за висше образование е от съществено значение за всяка държава, имайки предвид ограничеността на ресурсите и важността на сферата. Осигуряването на по-обхватно и качествено висше образование се отразява благоприятно върху конкурентоспособността на младите хора и в тази връзка влияе положително върху намаляване на безработицата сред тях и повишаване на жизнения им стандарт. Младежката безработица се идентифицира като сериозен проблем, особено след започването на икономическата криза, тъй като младите хора са особено засегнати от проблема в този период. След 2009 година нивото на безработица сред населението до 29 годишна възраст средно в ЕС-28 нараства и достига нива над 20 % (20,3 % през 2009 г. при 15,9 % през 2008 г.) по данни от Евростат. Данните от последните години сочат, че въпреки спада на младежката безработица в сравнение с най-високата стойност през 2013 г. (23,7 %), нивото все още е високо (20,3 % през 2015 г.) средно в ЕС-28. Безработицата сред младежите е сериозен проблем за европейските икономики, като обучението във висше образование е един от начините за ограничаването ѝ. Хората с висше образование следва да имат по-добри възможности за започване на работа и по-високи доходи. Според данни от Евростат през 2015 г. средно в ЕС-28 11,2 % от населението на 25-29 годишна възраст със средно образование и 9,2 % с висше образование са били безработни.

Освен по-добрите шансове за започване на работа, по-високата степен на образование може да повлияе положително и на увеличаване на производителността и в тази връзка на нивото на дохода на заетите лица. Според Изследване на структурата на доходите на Евростат през 2014 средното месечно възнаграждение на човек със средно образование в ЕС-28 е 2247 евро, докато на човек с бакалавърска степен – 3077 евро.

Натрупването на знания и умения от обучаващите се няма само индивидуални измерения. От висшето образование произтичат позитивни външни ефекти, които се разпростират отвъд ползите за отделния индивид, ползвател на услугата. По-високите доходи на домакинствата например могат да увеличат данъчните приходи от данък общ доход в държавния бюджет поради нарасналата данъчна основа. Обучението във висше образование на все по-голям брой хора се отразява благоприятно върху дългосрочното икономическо развитие и подпомагане на утвърждаването на икономика, базирана на знанието, поради това, че може да счита за инвестиция в човешки капитал.

Достъпът и завършването на висше образование е важна детерминанта на формирането на човешки капитал и икономически растеж. Според модерните теории на растежа образованието има важна роля за генерирането му. Именно увеличаването на дела на хората със завършено висше образование и достигане до 40 % от населението на възраст 30-34 години средно в Европейския съюз е една от целите на Стратегията Европа 2020 за постигане на интелигентен растеж. В резултат на изпълнение на целите на Стратегията и оценяването на значението на висшето образование средно в ЕС-28, а и в повечето държави-членки, делът на населението на възраст 30-34 години с висше образование расте. Според данни от Евростат този дял в ЕС-28 е нараснал от 36 % през 2012 година до 38,7 % през 2015 г., като плавно се доближава до набелязаната цел от 40 %. В България също се наблюдава нарастване на дела – от 26,9 % през 2012 до 32,1 % през 2016 при национална цел 36 %.

Висшето образование не е задължително, но то се счита за инвестиция в човешки капитал. Чрез увеличаване на дела на хората с висше образование може да се намали нивото на

бедност в дадена страна. Финансирането на висшето образование е различно от това в по-ниските нива. Разходите за висше образование са публични и частни, като публичните разходи преобладават. В отделните държави са възприети различни системи на финансиране на висшето образование, като механизмът се определя най-общо от таксите и различни схеми на финансиране на студентите. Необходимо е да се отбележи също това, че съществуват както държавни, така и частни висши учебни заведения. Висшето образование в държавните университети може да се счита като публично благо от смесен тип (квази публично благо), при което има начин за изключване на потребители, на няма конкурентност (до размера на капацитета на предлагането) в потреблението. В тази връзка механизмът на изключване на студенти може да се отъждестви със заплащането на таксата за обучение. В отделните държави обаче финансирането от държавата на висшето образование се осъществява по различен начин. Субсидиите могат да се насочват към образователните институции или студентите, а също и към осигуряване на стипендии, общежития, храна и т.н. Обикновено в страни като България, където понастоящем субсидията на държавните университети е на база брой студенти, при финансирането не се отчита качеството на полученото образование. Размерът на таксите за държавните университети също се различава сред държавите, като в някои (някои от провинциите на Германия, Швеция) дори такива такси не се прилагат. Висшето образование в държавни университети в качеството му на смесено публично благо е важно да съществува, за да могат да се обучават и деца от по-бедни семейства. За това са важни още стипендиите, с които държавата подпомага обучавашите се.

Висшето образование в страните от Централна и източна Европа към момента се финансира от смесени източници и съществуват както държавни, така и частни висши учебни заведения. В минал период на развитието на тези държави висшето образование се е осъществявало единствено в държавни университети, но постепенно системите се реформират и усъвършенстват. Разбира се, съществуват и различия между тези страни. В някои от тях като Българи, Унгария и Литва делът на публичните разходи в общите разходи за висше образование¹ са по-ниски (България – 58,1 % за 2013 година, Унгария – 58,5 % за 2012 година, Латвия – 71,4 % според данни от Евростат). В останалите разглеждани държави² нивото е над 80 %. Това зависи от таксите, които заплащат студентите, от осигуряването на жилища и от броя частни университети, в които може да се осъществява обучение. Сред страните има различия и по отношение на студентите, които се обучават в публични и частни университети. Най-голям брой на студентите, които се обучават в независими от правителството частни университети има в Латвия (27 % за 2014 г.) и Полша (26 % за 2014 г.), а най-малко в Словения (7,8 % за 2014 г.) и Унгария (8,2 % за 2014 година). Трябва да се отбележи обаче, че в някои от разглежданите страни има студенти, които се обучават в частни университети, които са зависими от държавата. В България, Литва, Полша, Румъния не се разграничават такива висши учебни заведения, но в страни като Естония и Литва са налице множество, като в тях се обучават значителна част от студентите (в Естония 74,6 %, а в Литва 65,2 % през 2014 г.).

Поради описаните ефекти от образованието за всяка икономика е важно разходите, с които то се финансира, да се изразходват по най-ефективния начин и да се достигнат максимално добри резултати. За да се дефинира ефективността на разходите за образование, на първо място е необходимо да се обърне внимание на целта на образованието, следвана от начина, по който тя трябва да се постигне. Целта на обучението във висше образование е да се повишат компетенциите и знанията на студентите, което ще допринесе за по-добри шансове за започване на работа и по-високо заплащане, което както вече беше определено, ще се отрази благоприятно върху икономическото развитие на страната. Това може да се пос-

¹ Общите разходи за висше образование са пресметнати като сума от публичните разходи и частните разходи на домакинствата.

² В настоящия доклад страните от ЦИЕ, които се разглеждат, са: България, Чехия, Естония, Латвия, Литва, Унгария, Полша, Румъния, Словения.

тигне чрез увеличаване на делът на населението с висше образование и повишаване на качеството на образователните услуги.

Докладът продължава усилията на други автори по отношение на изследване на ефективността на разходите за образование. Целта му е да се изследва сравнителната ефективност на публичните разходи за висше образование в страните от Централна и Източна Европа, членки на Европейския съюз, чрез прилагане на непараметричен метод (ДЕА). В тази връзка на първо място ще се обърне внимание на някои концептуални и методологически въпроси на избрания непараметричен подход, като след това се приложи оригинално емпирично изследване, посредством което ще се идентифицират страните, които постигат най-голяма ефективност в сферата.

Дефиницията и използването на концепцията за ефективността е добре позната от икономическата теория на фирмата, но все още не се прилага толкова често при измерването на представянето на правителството или на направени разходи на макро ниво. Осигуряването на ефективност обикновено е свързано с постигането на определен ефект с минимален възможен ресурс или чрез изразходването на определен ресурс да се получи максимално възможен резултат.

Общият подход за измерване на ефективността се основава на концепцията за граница на ефективността (граница на производствените възможности). Съществуват множество техники за изчисляване или оценка на формата на границата на ефективността. Повечето от тях се основават на параметрични или на непараметрични методи¹. Основната разлика между тях е, че параметричните изискват предварително определяне на функционалната форма на границата на ефективността или с други думи, специфична функционална форма за връзката между входните ресурси и изходните резултати. Непараметричните подходи от своя страна изграждат граница на ефективност като използват конкретни емпирични данни за входните ресурси и изходните резултати чрез математическо програмиране. Изчислената граница представлява образа, чрез който да се определя ефективността. В тази връзка при анализа на ефективността на разходите за висше образование по-подходящо е използването на непараметричен метод, тъй като е трудно да се дефинира предварително точно определена функционална връзка между входен ресурс и изходен резултат предвид това, че по-важните ефекти от висшето образование са непреки.

Използването на непараметрични методи за анализ на ефективността на разходите (публичните) в различни сфери е широко застъпено и се използва в повечето подобни изследвания². Един от непараметричните методи, които наскоро се прилага най-често, особено при оценка на представянето на публичния сектор (публичните разходи) и сходни изследване на ефективността на разходите за образование, е ДЕА (Data Envelopment Analysis). Това е метод за оценка на границата на ефективността, която „сравнява функционално по-

¹ За сравнение между методите за измерване на граница на ефективността вж. Hughes, A., Guide to the Measurement of Government Productivity, International Productivity Monitor, № 5, 2002, p. 65.

² Анализ на ефективността на разходите за здравеопазване: Herrera, S., G. Pang, Efficiency of Public Spending in Developing Countries: An Efficiency Frontier Approach, World Bank Policy Research Working Paper 3645, June 2005; Jafarov, Et., V. Gunnarsson, Government Spending on Health Care and Education in Croatia: Efficiency and Reform Options, IMF Working Paper, WP/08/13, 2008. Анализ на ефективността на разходи за образование: Afonso, A., St. Aubyn, Non-parametric Approaches to Education and Health Efficiency in OECD Countries. Journal of Applied Economics, Vol. 8, № 2, 2005; Aristovnik, Al., Relative Efficiency of Education Expenditures in Eastern Europe: A Non-parametric Approach, Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, Vol. III, Issue 3, June 2013; Herrera, S., G. Pang, Efficiency of Public Spending in Developing Countries: An Efficiency Frontier Approach, World Bank Policy Research Working Paper 3645, June 2005; Jafarov, Et., V. Gunnarsson, Government Spending on Health Care and Education in Croatia: Efficiency and Reform Options, IMF Working Paper, WP/08/13, 2008. Изследване на ефективността на публичния сектор: Alfonso, A., L. Schuknecht, V. Tanzi, Public sector efficiency Evidence for new member states and emerging markets, WORKING PAPER SERIES № 581/ JANUARY 2006, European Central Bank.

добни обекти, описани от общ набор от множество числени атрибути”¹. Методът ДЕА определя обектите като ефективни и неефективни, като липсата на ефективност означава, че обектът се отклонява от границата (намира се под границата на ефективност). В тази връзка, ефективността, която ще се измерва чрез ДЕА, по своята същност е относителна ефективност, тъй като се определя в сравнителен аспект. Изследването, което ще се приложи, ще анализира именно ефективността на публичните разходи в сравнителен аспект сред страните от ЦИЕ и на база приложения ДЕА метод ще определи тези страни, които са ефективни според избраните входни ресурси и изходни резултати.

Възможно е ДЕА методът да се приложи за анализ на ефективността на входните ресурси или на изходните резултати. Неефективността по отношение на входните ресурси показва степента, в която входните ресурси трябва да се намалят, за да може неефективната страна да лежи на границата на ефективността. При наличие на неефективност по отношение на изходните резултати се налага увеличаването им, за да стане страната ефективна. Анализът на ефективността на входните ресурси и изходните резултати „осигурява едни и същи резултати при постоянна възвръщаемост от мащаба, но дава различни стойности при променлива възвръщаемост от мащаба. Въпреки това, двата модела ще идентифицират едни и същи набор от ефективни/неефективни единици”². Класификацията на всяка отделна страна може да се постигне чрез решаване на линейна програма. В изследване на ефективността на разходите за образование, което ще се използва в доклада, ще се приложи ДЕА метода за анализ на ефективността на изходните резултати при променлива възвръщаемост от мащаба, тъй като по този начин се взима предвид различните мащаби на отделните единици и се допуска дефинирането на различни съотношения входни резултати - изходни ресурси като ефективни³.

Дефинирането на показателя, който ще се използва в качеството на изходен ресурс, е важно. Спецификата се състои в това, че разходите за висше образование са както публични, така и частни. Както вече беше споменато обучението в държавни висши учебни заведения е публично благо от сметен тип, при което в ролята на изключващ механизъм студентите заплащат такса. В същото време съществуват и частни университети със сравнително по-високи такси, където разходите за обучението са изцяло частни. В тази връзка въпреки по-големия дял на публичните разходи в общите разходи за образование, при анализа на ефективността на разходите за висше образование е необходимо да се вземат предвид всички разходи, които се извършват. Това е свързано и с трудностите за дефиниране на изходни резултати в качествен аспект, които са непреки резултати (заетост на населението с висше образование, възнаграждение на човек с висше образование и т.н.), които да са резултат единствено от извършените публични разходи. В изследването, което ще се осъществи, като изходен показател ще се използват общите разходи на висше образование⁴. Те ще се представят на студент като процент от БВП на човек от населението. Този подход е подходящ за измерване на сравнителната ефективност, тъй като се използва относителен показател, който е с достатъчна разграничителна способност, поради това, че е пресметнат на база БВП на човек от населението.

Определянето на изходните резултати изисква по-голямо внимание, тъй като те определят ограниченията на изследването. Образованието следва да се разглежда като приоритет-

¹ Aristovnik, Al., Relative Efficiency of Education Expenditures in Eastern Europe: A Non-parametric Approach, Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, Vol. III, Issue 3, June 2013, p.5.

² Afonso, A., St. Aubyn, Non-parametric Approaches to Education and Health Efficiency in OECD Countries. Journal of Applied Economics, Vol. 8, № 2, 2005, pp. 233-234.

³ При изследване на сравнителна ефективност при постоянна възвръщаемост от мащаба се допуска само едно съотношение входен ресурс – изходен резултат като ефективно и всички единици се сравняват с него без да се отчита мащаба, в който действат отделните единици, подлежащи на класификация.

⁴ Общите разходи за висше образование са пресметнати като сума от публичните разходи и частните разходи на домакинствата.

на област за изразходване на публични и частни ресурси, тъй като чрез тези разходи се изгражда човешки капитал. В тази връзка може да се посочи, че резултатите от образованието са както преки (брой студенти, брой завършили висше образование, процент на населението с висше образование), така и непреки (равнище на безработица на населението с висше образование, равнище на заетост на населението с висше образование, възнаграждение на човек с висше образование, производителност на труда, икономически растеж и т.н.). По отношение на непреките ефекти обаче е трудно да се определи количествено влиянието само на образованието върху описаните резултати, тъй като те се влияят и от други фактори. Например според теорията за човешкия капитал образованието води до по-висока производителност на труда, което има директен ефект върху увеличаване на доходите. В същото време обаче, растежът на дохода може да се основава и на други фактори, които не са непременно свързани с индивидуалното ниво на образование и получените знания, но и от неговия талант, коефициент на интелигентност, умения, лични качества (отговорност, упоритост, полагане на усилия) и т.н. Поради това изводите, които могат да се направят при анализ на ефективността на разходите за висше образование съобразно постигнато ниво на непреките ефекти, не могат да се абсолютизират.

Индикаторите, които ще се използват в качеството на изходни резултати в изследването, са следните. На първо място, дял на населението на възраст 25-34 години с висше образование, което може да се счита за пряк резултат и е една от целите на Стратегия Европа 2020, чрез която ще се постигне интелигентен растеж. На второ място, равнище на заетост сред населението с висше образование на възраст от 20 до 64 години, който се възприема като непряк резултат. Индикаторите за резултат са подбрани така, че икономическата логика да води до права зависимост между тях и входните ресурси. Подбрани са относителни индикатори, тъй като и показателя за входен ресурс е от такъв тип.

ДЕА анализът обикновено работи с напречен разрез от данни към определен момент от времето. Данните за посочените показатели, които ще се използват, са получени от Евростат в качеството на единна статистическа структура на ЕС. Информацията по отношение на разходите за висше образование (публични и частни) в Евростат са налични единствено за 2012 и 2013 година. Поради това анализът ще се построи на база данни да всички показатели – входни ресурси и изходни показатели средно за 2012 и 2013 година. Осредняването е често прилаганата техника, чрез която се елиминира влиянието на екстремни стойности. Ще бъде изследвана сравнителната ефективност сред девет страни от ЦИЕ, които са членки на Европейския съюз и за които са налични данни относно разходите за висше образование в Евростат. В тази връзка дефицитът на данни определя ограниченията на изследването – от една страна по отношение на годините на изследване, а от друга – обхвата на страните.

Крайният резултат от ДЕА анализа е много чувствителен от избора на индикатори, като за него имат значение стойностите на показателите. Избраните два индикатори за резултат имат следните средни стойности за избраните страни – 35,4 % за дела на населението на възраст 25-34 години с висше образование и 82,6 % за равнището на заетост сред населението с висше образование на възраст от 20 до 64 години. Поради голямата амплитуда между стойностите на двата индикатора за получаване на по-надеждни резултати ще се оценят два модела поотделно с еднакъв изходен показател - разходи за висше образование на студент като % от БВП/човек от населението. Първият модел ще използва като изходен резултат дела на населението на възраст 25-34 години с висше образование, а вторият равнището на заетост сред населението с висше образование на възраст от 20 до 64 години.

От тестването на сравнителната ефективност сред девет държави от ЦИЕ по отношение на ефективността на разходите за висше образование, според представените резултати в Таблица 1, само две от тях се определят като ефективни и според двата приложени модела. Тези страни са Литва, Латвия.

Всички останали държави се квалифицират като неефективни с различно отклонение от границата на ефективност. Две от най-неефективните държави по отношение на разходите

във висше образование и според двата модела на еднакво място в класациите са Унгария (61,2 % първи модел, класирана на 7 място; 89,7 % от втория модел, класирана на 7 място) и България (61,3 % от първи модел, класирана на 6 място; 93 % от втори модел, класирана на 6 място). За Румъния и Полша е налице съществена разлика в класацията им според двата модела. Според първия Румъния показва много по-ниска ефективност, отколкото според втория, докато за Полша е характерно обратното. Въпреки съществуващите различия в показаната ефективност на разходите за висше образование по отношение на двата избрани показателя за изходен резултат, е важно, че ефективните страни се оказват едни и същи.

Средният коефициент на ефективност според първия модел е 0,779, което означава, че със същите ресурси средно една страна осигурява с 22,1 % по-малко изходни резултати (дял на населението на възраст 25-34 години с висше образование), отколкото ако беше ефективна. Средният коефициент на ефективност от втория модел е значително по-висок – 0,956, което означава, че страните показват по-добри резултати по отношение на осигуряването на заетост на населението с висше образование. Стойността на коефициента сочи, че средно една страна е осигурила с 4,4 % по-малко изходен резултат, отколкото ако беше ефективна.

Таблица 1: Сравнителна ефективност по отношение на разходите за висше образование

Държава	Първи модел			Втори модел		
	Ефективност (%)	Ефективност (Коефициент)	Ранг	Ефективност (%)	Ефективност (Коефициент)	Ранг
България	61.3 %	0,613	6	93%	0,93	6
Чехия	66.1 %	0,661	5	95.3 %	0,953	5
Естония	85.5 %	0,855	3	93.8 %	0,938	4
Латвия	100%	1	1	100%	1	1
Литва	100%	1	1	100%	1	1
Унгария	61.2 %	0,612	7	89.7 %	0,897	7
Полша	89.8 %	0,898	2	95.3 %	0,953	5
Румъния	56.7 %	0,567	8	96.5 %	0,965	3
Словения	80.8 %	0,808	4	96.9 %	0,969	2
Средно	77,90%	0,779		95,60%	0,956	

Източник на информация: Евростат и собствени изчисления

В заключение може да се посочи, че резултатите от осъщественото изследване показаха, че Литва и Латвия се характеризират като ефективни страни по отношение на изразходените разходи за висше образование. Въпреки че се приложиха два модела с различни изходни резултати, интересно е това, че и според двата модела тези страни се квалифицират като ефективни. Други страни също показват сходство в класирането си според двата модела, а именно България, Унгария, Естония, Чехия. Необходимо е да се посочи, че двете ефективни страни се характеризират с различни данни за изходните ресурси. Латвия има най-ниския сред разгледаните страни дял на разходите за висше образование на студент в общите публични разходи в БВП на човек от населението, докато Литва показва една от най-високите стойности (единствено Унгария има по-висока стойност) на показателя. Чрез ресурсите, които изразходват двете държави, успяват да осигурят резултати, според които са позиционирани върху границата на ефективността.

Използвана литература:

1. Afonso, A., L. Schuknecht, V. Tanzi, Public sector efficiency Evidence for new member states and emerging markets, WORKING PAPER SERIES № 581/ JANUARY 2006, European Central Bank.
2. Afonso, A., St. Aubyn, Non-parametric Approaches to Education and Health Efficiency in OECD Countries. Journal of Applied Economics, Vol. 8, № 2, 2005.
3. Aristovnik, Al., Relative Efficiency of Education Expenditures in Eastern Europe: A Non-parametric Approach, Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, Vol. III, Issue 3, June 2013.
4. Grigoli, Fr., A Hybrid Approach to the Estimating the Efficiency of Public Spending on Education in Emerging and Developing Economies, IMF Working Paper, WP/14/19, 2014.
5. Herrera, S., G. Pang, Efficiency of Public Spending in Developing Countries: An Efficiency Frontier Approach, World Bank Policy Research Working Paper 3645, June 2005.
6. Hughes, A., Guide to the Measurement of Government Productivity, International Productivity Monitor, № 5, 2002.
7. Jafarov, Et., V. Gunnarsson, Government Spending on Health Care and Education in Croatia: Efficiency and Reform Options, IMF Working Paper, WP/08/13, 2008.
8. Mihaiu, D., Study Regarding The Efficiency of public spending on education at EU level through benchmarking, Studies in Business and Economics, Lucian Blaga University of Sibiu, Faculty of Economic Sciences, vol. 5(3), pages 201-214, December, 2010.
9. <http://ec.europa.eu/eurostat>.

ВРЪЗКИ МЕЖДУ ИЗМЕНЕНИЯТА В НИВАТА НА БЕЗРАБОТИЦА И НЕРАВЕНСТВО В РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ДОХОДА

Д-р Петко Миран
ПУ „Паисий Хилендарски“ pmiran@gmail.com

Резюме

Измененията в нивата на безработица се определят като основен фактор, влияещ върху неравенството в разпределението на дохода. Изследването в доклада представя различни тенденции на развитие в отделните държави в сравнително дълги периоди, което поставя под съмнение двупосочността на връзката. Понижението на безработицата се явява необходимо, но *не и достатъчно условие* за намаляване на неравенството.

Въведение

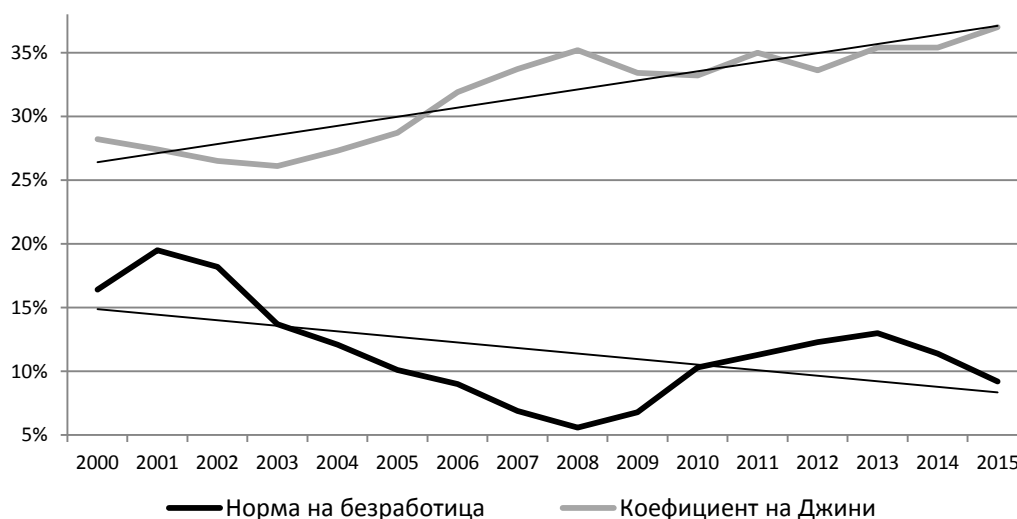
Неравенството в разпределението на дохода в съвременната икономическа теория се оказва силно подценяван проблем, който рядко намира място в актуалния икономически дискурс на мейнстрийм икономикса от последните десетилетия. То остава в сянката на по-важни, на пръв поглед, проблеми като бизнес цикъл и икономически растеж, безработица, данъчна политика, факторна производителност и глобализация на икономиката. Това се дължи на редица причини, сред които като основна може да се посочи множеството фактори, които влияят върху измененията в доходното разпределение.

Изключително голяма част от икономисти с безспорен авторитет и международни организации, вкл. и Европейският съюз, застъпват тезата, че понижаването на безработицата се явява основен фактор за намаляване на доходното неравенство (Стиглиц, 2016, Atkinson, 2015, Deaton, 2013, Krugman, 2014a, Tcherneva, 2014b). Стиглиц заявява, че „*Безработицата... [е] основна причина за неравенството* (Стиглиц, 2014, с. 10, к.м. П.М.)“.

Безработица и неравенство

Логиката в основата на зависимостта между безработица и неравенство се гради върху причинно-следствената връзка, при която дадено увеличение на безработицата, ще доведе до понижение в доходите на освободените лица и свързаните с тях домакинства. Те ще преминат от по-високи доходи от работни заплати към по-ниски такива от социални помощи. Това ще се отрази върху доходното разпределение на национално ниво и ще доведе до нарастване на неравенството. Ако се елиминира първопричината, *следва да се очаква*, че неравенството ще се понижи. Това дава основание на икономистите да смятат, че *ниските нива на безработица имат положително влияние върху нивата на доходна диференциация*.

Понижаването на безработицата обаче *не винаги* се явява като основен фактор за спад при неравенството в доходите. Данните за България за измененията в Нормата на безработица и Коефициента на Джини за разполагаемия доход ни представят картина, която съществено се различава от очакваната тенденция, дори и ако се вземе под внимание времеви лаг при втората величина – фигура 1.



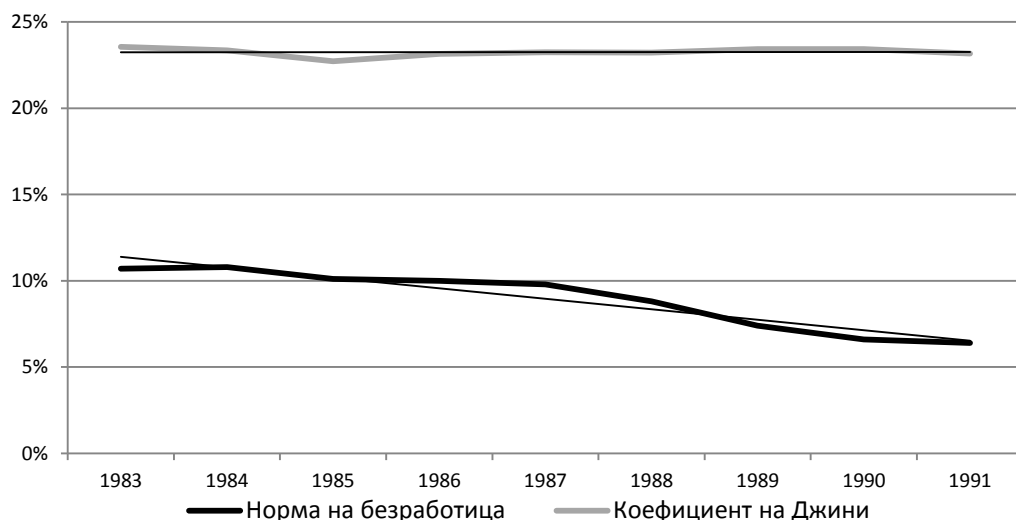
Източник: Собствена графика на база данни от Eurostat и SWIID

Фигура 1. Норма на безработица и коефициент на Джини за България

В годините между 2000 г. и 2008 г. в България се наблюдава сериозен спад при нормата на безработица, което е най-голямото изменение в Европа по този показател. В началото на периода броят на безработните нараства паралелно с намаляване на коефициента на Джини. От 2002 г. започва прогресивен спад в равнището на безработица, съпроводен от прогресивен ръст на подоходното неравенство в страната – наблюдава се почти огледален образ в изменението на стойностите. Трендът при двете криви е също показателен за развитието на процесите. Понижението при безработните между най-високата и най-ниската точка е в размер на над 70%, докато повишението на коефициента на Джини между двете крайни положения до 2010 г. е почти 9 процентни пункта (или с 35%), а до края на периода – 11 процентни пункта (или с 42%) – и са едни от най-високите в Европейския съюз. Фигура 1. показва, че в разглеждания период са налице фактори, със значително по-голям принос върху измененията в неравенството, отколкото е ефектът от увеличаването на заетостта.

При разгръщане на изследването за времевия отрязък от 1983 г. до 2015 г. за страните от ЕС, както и за Исландия, Норвегия, Турция, САЩ и Япония, се установява че данните за България не са изключение от съществуващо общовалидно правило за измененията в нивата на безработицата и неравенството.¹ При Белгия, например, се наблюдава понижение в нормата на безработица с над 4 процентни пункта паралелно със стабилно ниво на коефициента на Джини – фигура 2.

¹ Необходимо е да се отбележи, че в статистиката на Евростат отсъстват данни за отделните държави за някои години.

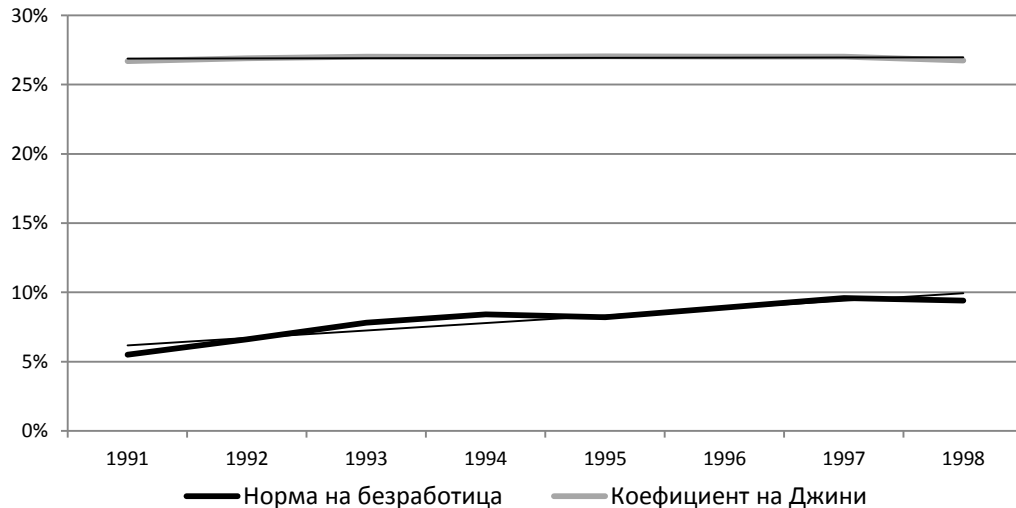


Източник: Собствена графика на база данни от Eurostat и SWIID

Фигура 2. Норма на безработица и коефициент на Джини за Белгия

Аналогична ситуация на представената във Фигура 2 се наблюдава в редица страни, сред които са Дания, Германия, Франция, Холандия, Швеция, Норвегия и др., като продължителността на периодите и колебанията в коефициентите варират.

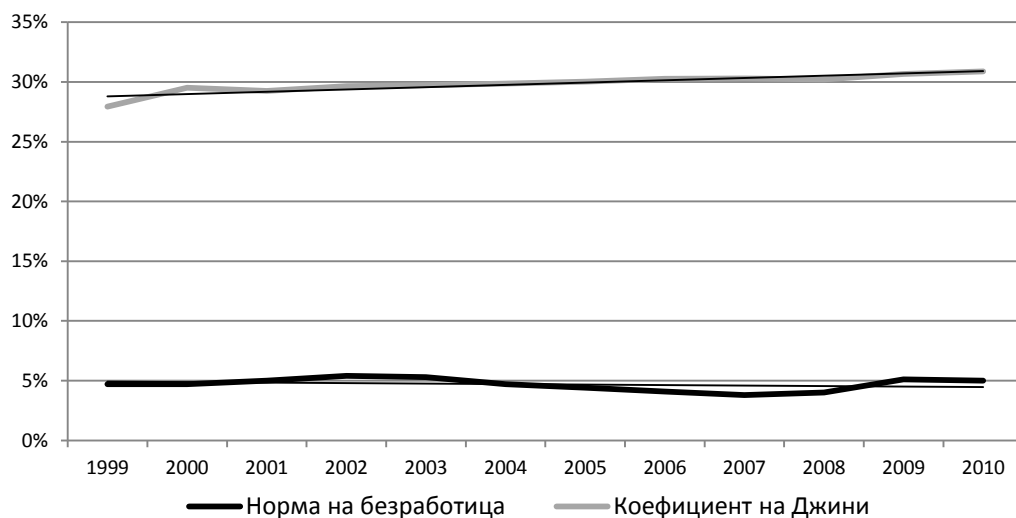
Друга често срещана „зависимост“ се характеризира със стабилно равнище на неравенството на фона на покачване на нормата на безработица. Тя се наблюдава, както при ЕС-27, така и в Исландия, Гърция, Австрия, Люксембург, Унгария, Швеция, Норвегия и др., като нарастването за Германия е с около 4 процентни пункта – фигура 3.



Източник: Собствена графика на база данни от Eurostat и SWIID

Фигура 3. Норма на безработица и коефициент на Джини за Германия

Характерна тенденция за Япония е нарастване на коефициента на Джини при относително стабилни нива на нормата на безработица. Интересното за страната е, че този процес се наблюдава почти през целия разглеждан период – фигура 4.



Източник: Собствена графика на база данни от Eurostat и SWIID

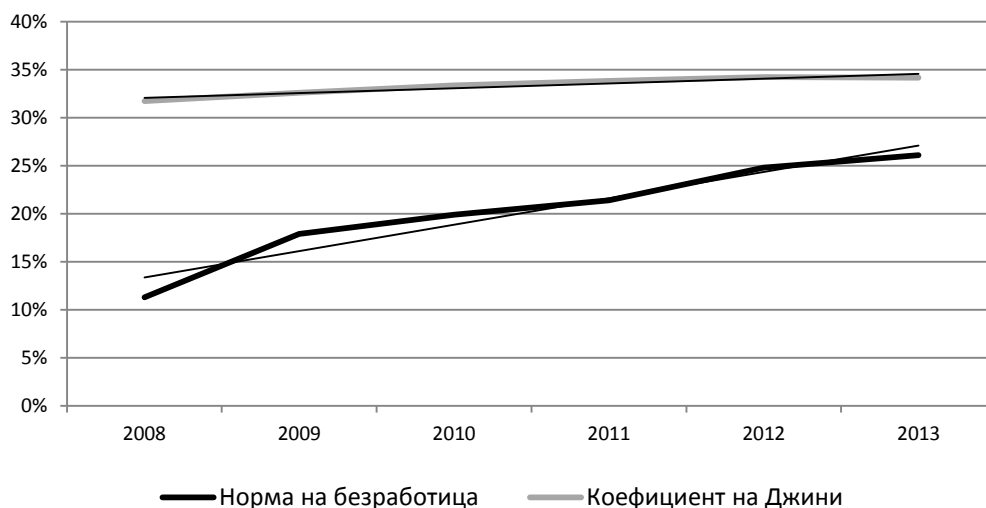
Фигура 4. Норма на безработица и коефициент на Джини за Япония

Япония, обаче също не се явява изключение и тук могат да се добавят държави като Дания, Чехия, Франция, Кипър и Люксембург. Съществуват и други разнопосочни изменения, които се обобщени в таблиците по-долу.

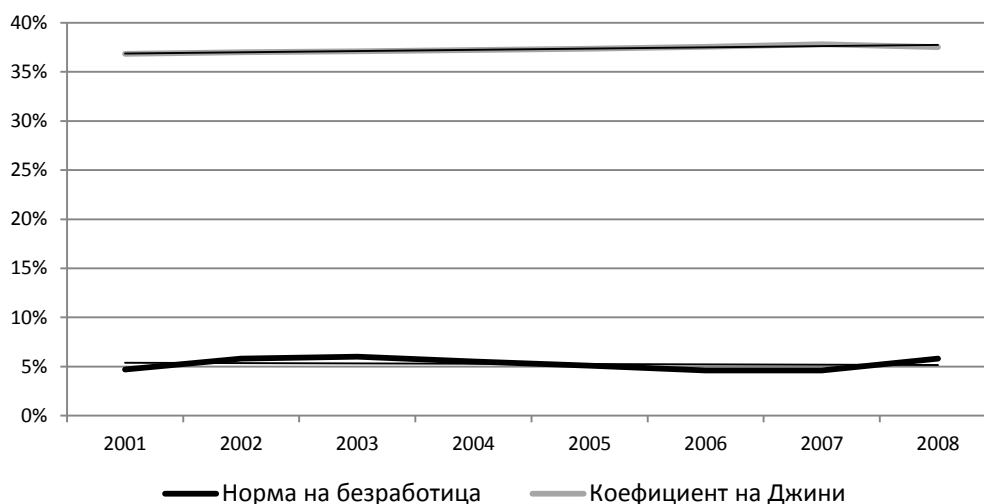
Разбира се, налице са и еднопосочни изменения между нормата на безработица и коефициента на Джини, които отговарят на евентуалната логическата връзка между двете величини. Като примери можем да посочим спада при Естония, ръста при Испания и относително стабилните нива при Съединените щати – фигура 5.

А) Естония

Б) Испания



В) Съединени щати



Източник: Собствени графики на база данни от Eurostat и SWIID

Фигура 5. Норма на безработица и коефициент на Джини за Естония, Испания и САЩ

Анализът на стойностите за разглежданите страни позволява да се обособят следните модели¹, които се наблюдават в периоди с различна продължителност в отделните държави – таблица 1.

Таблица 1. Модели на изменения между норма на безработица и коефициент на Джини и брой периоди за даден модел

		Коефициент на Джини		
		Спад	Стабилно	Ръст
Норма на безработица	Спад	9 периода	16 периода	20 периода
	Стабилно	2 период	8 периода	7 периода
	Ръст	7 периода	18 периода	9 периода

Източник: Собствена таблица

От общо 96 обособени периода при 26 от тях, което възлиза на 27%, се наблюдават еднопосочни изменения между нормата на безработица и коефициента на Джини. При останалите 70 периода, или 73%, измененията са разнопосочни.

Анализът на продължителността на периодите по години показва, че тези 96 периода общо възлизат на 716 години. Еднопосочни изменения са установени през 189 години, или 26%, докато при 527 години – 74% – двете величини са с разнопосочни изменения – таблица 2.

Таблица 2. Модели на изменения между норма на безработица и коефициент на Джини по обща продължителност на периодите

		Коефициент на Джини		
		Спад	Стабилно	Ръст
Норма на безработица	Спад	81 години	135 години	152 години
	Стабилно	26 години	59 години	62 години
	Ръст	48 години	104 години	49 години

Източник: Собствена таблица

¹ Моделите се базират на общите тенденции, при които колебанията в най-тесни граници не се вземат под внимание.

Еднопосочният модел с най-голям брой години – Спад/Спад – е едва на четвърто място от всички модели, като общият му брой години е почти два пъти по-малък от този с най-много години – разнопосочният Спад/Ръст.

Освен това, ако съпоставим нормата на безработица и диференциацията в доходите при държави като Испания и Гърция от една страна и България и Румъния от друга, ще видим, че връзката между неравенство и безработица почти се *разпада*. При относително сходни нива на неравенството се наблюдават крайно различни стойности на нормата на безработица между двете групи страни – например за 2012 г. и 2013 г.. Докато при Испания и Гърция с безработица около и над 25%, коефициентът на Джини е в границите от 34,2 до 34,7, то при България и Румъния безработицата е съответно средно 12% и 7%, а неравенството – 35,4 и 34,7. При Румъния, например, паралелно с едни и същи стойности на безработица от 6,8% за 2012, 2014 и 2015 г. имаме различни коефициенти на Джини съответно: 31,6, 34,7 и 37,4, като ръстът от 2012 към 2015 г. е почти 6 процентни пункта – таблица 3. Аналогична ситуация на тази в Румъния се наблюдава при почти всички държави.

Таблица 3. Норма на безработица и коефициент на Джини в периода 2012-2015 г. за Гърция, Испания, България и Румъния

		2012	2013	2014	2015
Гърция	Норма на безработица	24,5%	27,5%	26,5%	24,9%
	Коефициент на Джини	33,5	34,4	34,5	34,2
Испания	Норма на безработица	24,8%	26,1%	24,5%	22,1%
	Коефициент на Джини	34,2	34,2	34,7	34,6
България	Норма на безработица	12,3%	13,0%	11,4%	9,2%
	Коефициент на Джини	33,6	35,4	35,4	37,0
Румъния	Норма на безработица	6,8%	7,1%	6,8%	6,8%
	Коефициент на Джини	31,6	34,6	34,7	37,4

Източник: Собствена таблица на база данни от Eurostat и SWIID

Извършеният анализ на статистическите данни дава основание да са предложат едно умерено обобщение, а именно, че понижаването на безработицата *не винаги* се явява основен фактор за намаляване на подоходното неравенство, както на пръв поглед обикновено изглежда. В подкрепа на това становище са и данните от Евростат¹, които представят прогресивното нарастване на броя на работещите бедни в ЕС-27 на възраст между 18 и 64 години от 2005 г. насам. Това показва, че при различните икономики в отделните периоди са налице фактори с много по-ясно изразен ефект върху измененията в неравенството, отколкото е изменението в нормата на безработица. Спадът в безработицата може да се разглежда по-скоро като *необходимо, но не достатъчно условие* за намаляване на неравенството, или като *фактор при „равни други условия“*. Увеличаването на заетостта ще се отрази като спад в подоходната диференциация, главно ако е налице *активна политика по отношение на доходите от труд*, която включва *ограничена гъвкавост на работните заплати по отношение на тяхното понижаване, наличие на достатъчно висока минимална работна заплата, минимални осигурителни прагове и минимални заплати в различните сектори на икономиката, които се актуализират пропорционално на ръста на производителността на труда и икономическия растеж*. Освен това, към нея трябва да се добавят и *данъчната, социалната, и синдикалната политики*, които също влияят значително върху диференциацията в доходите.

Анализът поставя под въпрос и постигането на очакваните резултати от Програмата за учене през целия живот на ЕС, в която една от целите е намаляване на бедността и социалното изключване, чрез увеличаване пригодността за работа на хората.

¹ In-work at-risk-of-poverty rate by age and sex.

Заклучение

Не може да се твърди, че съществува *двупосочна връзка* между измененията в нормата на безработица и неравенството в разпределението на доходите. Ако увеличаването на безработицата се очаква да доведе до ръст на неравенството, то нейното понижение *няма непременно да има противоположния ефект*. Неравенството се явява *многофакторен проблем*, както по отношение на причините, така и по отношение на последиците, а безработицата е само един от факторите, който стой и от двете страни.

Благодарност: Разработката е част от работата по проект НИ15 ФИСН 019 / 24.04.2014, финансиран от Фонд „Научни изследвания“ при Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“.

Използвана литература

1. Стиглиц, Д. (2010). Свободно падане. София, Издателска къща „ИнфоДАР“.
2. Стиглиц, Д. (2016). Голямото разделение. Неравните общества и какво можем да направим за тях. София, Издателство „Изток-Запад“.
3. Atkinson, A. (2015). Inequality: What can be done?. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
4. Deaton, A. (2013). The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality. Princeton, Princeton University Press. Достъпно на: <<http://digamo.free.fr/deaton13.pdf>> [Достъп: 10 ноември 2015].
5. Krugman, P. (2014a). The Populist Imperative. – The New York Times. Достъпно на: <http://www.nytimes.com/2014/01/24/opinion/krugman-the-populist-imperative.html?hp&rref=opinion&_r=2> [Достъп: 25 юни 2015].
6. Tcherneva, P. (2014b). Reorienting fiscal policy: a bottom-up approach. – Journal of Post Keynesian Economics, Fall 2014, Vol. 37, No. 1 43, pp. 43-66.
7. Income and Living Conditions. Eurostat Database. Достъпно на: <<http://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/data/database>> [Достъп: 19 януари 2016].
8. Solt, F. (2014). The Standardized World Income Inequality Database. SWIID Version 5.0. Достъпно на: <<http://myweb.uiowa.edu/fsolt/swiid/swiid.html>> [Достъп: 14 март 2016].
9. In-work at-risk-of-poverty rate by age and sex. Eurostat Database. Достъпно на: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_iw01&lang=en> [Достъп: 21 август 2016].

КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ИНОВАЦИЯ КАТО УСЛОВИЕ ЗА ПОСТИГАНЕ НА КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО

Гл. ас. д-р Яница Димитрова, УниБИТ, Комуникация и информиране

Теоретична рамка на изследването

Целта на всяка компания е създаването на ценност /value creation/ за стейкхолдърите, която рефлектира в повишаване на конкурентното представяне. Същността на иновацията се състои в обновяването на бизнеса на компаниите за поддържане и позитивиране на конкурентното предимство, както и за повишаване на възможността за създаване на ценност (Hax and Wilde, 2003)¹. Иновацията, най-общо може да се определи като въвеждането на открития и изобретения, както и на процеси, които генерират нови резултати (Gloet and Terziovski, 2004)². Тя е явление, което се случва само в контекста на организацията.

В бизнес организациите иновацията се разглежда като една от основните възможности за постигане и поддържане на стратегическо конкурентно предимство (Martins and Terblanche, 2003; Marques and Ferreira, 2009; Terziovski, 2007)³. Тя е съществено условие за генерирането му когато организациите осъзнават и създават политики за въвеждането и осъществяването им (Gopalakrishnan and Damanpour, 1997)⁴. Иновацията се разглежда като съществен фактор и за успешното развитие на организацията в дългосрочен план (Tidd, 2001)⁵. Често фирмите въвеждат иновативни продукти и услуги именно с цел подпомагане на конкурентоспособността си (Argyris and Schön, 1996; Damanpour, 1991; Hurley and Hult, 1998)⁶. Съществуват редица изследвания, доказващи позитивния характер на връзката между иновацията и конкурентното представяне на организацията (Bobillo et.al., 2006; Cefis & Ciccarelli, 2005; Judd and McNeil, 2008)⁷.

Едно от най-цитираните определения за иновацията гласи, че тя е „въвеждането на нов или значително подобрен продукт (стока или услуга) или процес, нов маркетингов метод

¹ Hax. A and D. Wilde, The Delta Model – New Framework of Strategy, *Journal of Strategy Management Education*, 1(1), Senate Hall Academic Publishing, 2003

² Gloet, M. and Terziovski, M. Exploring the Relationship between Knowledge Management Practices and Innovation Performance, *Journal of Manufacturing Technology Management*, 15 (5), 402-409, 2004

³ Martin, E.C. and F. Terblanche, Building Organizational Culture that Stimulates Creativity and Innovation, *European Journal of Innovation Management*, Vol.6, N 1, pp.64-74; Marques, C.S., & Ferreira, J. . SME Innovative Capacity, Competitive Advantage and Performance in a 'Traditional' Industrial Region of Portugal. *Journal of Technology Management & Innovation*, 2009, 4(4), 53-68; Terziovski, M. *Building Innovation Capability in Organizations: An International Cross-Case Perspective*, Imperial College Press, Series on Technology Management 13, University of Melbourne, Australia, 2007;

⁴ Gopalakrishnan, S. and Damanpour, F. . A Review of Innovation Research in Economics, Sociology and Technology Management. *Omega*. Vol. 25. N° 1. pp. 15-28, 1997

⁵ Tidd, J Innovation management in context: Environment, organization and performance, *International Journal of Management Reviews*, 3(3), 2001

⁶ Argyris, C. and Schön, D. *Organizational learning II: Theory, method and practice*, Reading, Mass: Addison Wesley, 1996; Damanpour, F. Organizational innovation: A Meta-Analysis of effect of Determinants and Moderators. *Academy of Management Journal*, vol. 34, n° 3, pp. 555-590. 1991; Hurley, R. and Hult, T. ``Innovation, market orientation and organizational learning: an integration and empirical examination'', *Journal of Marketing*, Vol. 62, July, pp. 42-54., 1998

⁷ Bobillo A.M., Rodriguez Sanz J. A. & Gaite F. T., Innovation Investment, Competitiveness, and Performance in Industrial Firms, *Thunderbird International Business Review*, 48, 6, 867–890, 2006; Cefis E and Ciccarelli M. 'Profit differentials and innovation', *Economics of Innovation and New Technology*, 14, 43-61, 2005

или нов организационен метод в бизнес практиката, в организацията на работата или външните връзки” (OECD, 2005:46)¹.

Конкурентното представяне е продължителен и флексибилен процес, включващ мениджърите и останалите членове на организацията в действия в определена рамка, които поставяват възможността им да работят с цел постигане на очертаните цели (Armstrong, 2006)². То е многоизмерен конструкт, който обхваща растежа (Dobbs and Hamilton, 2006)³, оцеляването, успеха и конкурентоспособността на компанията.

Конкурентното предимство /competitive advantage/ представлява същността на представянето на компанията, най-вече на пазара, на който реализира своята бизнес дейност (Porter, 1985)⁴. Конкурентното предимство трябва да бъде устойчиво /sustainable/ и се разглежда като уникалната позиция на компанията, в сравнение с тази на нейните конкурентни организации /състои се от стабилността – периодът на устойчивост на конкурентното представяне; преносимостта му – колкото по-трудно се пренасят или прехвърлят ресурсите, толкова по-устойчиво е конкурентното предимство; невъзможността за копирането му/. Тя се изразява във възможността за пълноценно оползотворяване на ресурсите ѝ в резултат на компетентното стратегическо управление. Портър /1985/ свързва конкурентното представяне с осъществяването от компанията генерични стратегии /стратегията на диференциацията и на стратегията на лидерството в разходите (cost leadership). „Фирмата притежава конкурентно предимство, когато реализира стратегия, създаваща ценност, която не би могла да бъде въведена от настоящ или потенциален играч на пазара“ (Clulow et al., 2003)⁵, т.е. когато компанията успешно комбинира и управлява своите ресурси. Изключителното представяне /superior performance/ отразява конкурентното предимство, като последното се определя чрез две основни дименсии – флексибилност – насочеността и възможността на компанията да създава реални възможности чрез конфигурацията и реконфигурацията на предложения, които се очаква да предадат изключителна ценност за клиентите и сензитивност – възможността на компанията да отговаря бързо на непрестанно променящите се потребности и изисквания на клиентите.

Конкурентното предимство се изразява в комбинацията от горепосоченото – чрез организационните възможности, отличаващи я от конкурентите на пазара и чрез успешните стратегически решения на мениджмънта ѝ.

Дори компанията да има висока степен на иновативност, тя трябва да я използва като резултат, който я подпомага да постигне по-добро конкурентно представяне (Neely, et al., 2001)⁶.

Можем да обобщим, че иновацията е една от най-съществените възможности за постигане на устойчиво конкурентно предимство (Porter, 2008; Crossan and Araydin, 2010)⁷.

Без наличието на разбиране на значението на акумулирането на организационно знание и на компетентното му управление е невъзможна иновацията в организациите. Базираният на знанието възглед спрямо фирмите /Knowledge-based view of firm/ се състои в определя-

¹ Oslo Manual: Guidance for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3 ed. Available from <http://www.oecd.org/sti/inno/oslomanualguidelinesforcollectingandinterpretinginnovationdata3rdedition.htm>, 25.08.2016

² Armstrong, M. Competition in Two-Sided Markets, *The RAND Journal of Economics*, Vol.37, Issue 3, 2006

³ Dobbs, M. and Hamilton, R.T. Small Business Growth: Recent Evidence and New Directions, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 13 (5), 296-322p 2006

⁴ Porter, M. E. [The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance](#). NY: Free Press, 1985

⁵ Clulow V, Gerstman J, Barry C.. The resource-based view and sustainable competitive advantage: the case of a financial services firm. *J. Eur. Ind. Train.* 27(5):220-32, 2003

⁶ Neely A, Adams C, Crowe P The performance prism in practice. *Meas Bus Excell* 5:pp. 6–13, 2001

⁷ Porter, M. The Five Competitive Forces That Shape Strategy, *Harvard Business Review*, 2008; Crossan, M., Araydin, M. A multi-dimensional framework of organizational innovations: a systematic review of the literature. *Journal of Management Studies* 47(6), 2010

нето на компаниите като субекти, създаващи, интегриращи и разпространяващи знания с цел създаването на ценности (Narasimha, 2000)¹.

В контекста на горепосоченото, знанието се разглежда като основен ресурс, подпомагащ организацията да създава иновации и възможността ѝ да въвежда и произвежда нови продукти. Управлението на знанието и подходът, базиран на възможностите обогатяват ресурсно базираната теория, като предпоставят, че знанието е съществен ресурс, който подпомага създаването на нова ценност и на конкурентното предимство (Grant, 1996; Kogut and Zander, 2003)². Следователно, компаниите, способни да развиват, управляват и трансферират знание, постигат и поддържат устойчиво дългосрочно конкурентно предимство.

С конкурентоспособността са свързани и вътрешно фирмената изследователска и развойна дейност, както и възможностите на компанията да възприема външно знание. Вътрешнофирмените изследователска и развойна дейност имат основно значение по отношение на капацитета на компанията да генерира ново знание, което да се превърне в база за развитието на иновации. Позитивната връзка между възможностите на компанията да осъществява изследователска и развойна дейност и иновациите е емпирично доказана (Crepon et al. 1998; Roper et al. 2008)³. Освен, че изследователската и развойната дейност корелират с иновационните възможности на компанията, служителите, притежаващи експертиза и умения могат да повишат капацитета за усвояване (absorptive capacity) на компанията, който се изразява във възможността за възприемане, преценка на качеството и полезността, и абсорбиране на външното знание, което от своя страна подпомага повишаването на конкурентното ѝ предимство.

Иновационният процес се разглежда като съставен от: нива, движещи сили, посока, източник, локус – вътрешен и външен. Затвореният процес /closed innovation/ на иновация се осъществява когато компанията разчита единствено на собствени, вътрешни ресурси, а откритата /open innovation/ се основава на мрежовостта (Crossan and Araydin, 2010)⁴.

Отворената иновация се изразява в способността на организациите да превъзмогнат ограниченията си и да възприемат знания и технологии от окръжаващата ги среда (Chesbrough, 2003; 2006)⁵. Отворената иновация е два вида – вътрешна /in-bound/ и външна /out-bound/. Вътрешната иновация се разбира като движението на идеите вътре в самата организация. Външната иновация се асоциира с възприемането и въвеждането на знание и технологии, в резултат на контактите, които има компанията с други организации от бизнес средата. Обединяването на вътрешната и външната иновация се нарича двойна отворена иновация /coupled open innovation/ и се изразява в стратегическите алианси.

Според различни изследвания, размерът на фирмата оказва влияние на дейностите ѝ, свързани с иновацията (Schumpeter, 1934; Rogers, 2004; Kotey and Folker, 2007)⁶. Големите фирми имат предимствата на притежаването на повече ресурси в сравнение с малките, и това ги подпомага да инвестират в изследвания и откриване на нови технологии и възмож-

¹ Narasimha S. Organizational Knowledge, Human Resource Management and Sustained Competitive Advantage: Toward a Framework. *Competitiveness Review*, 10 (1): 123-135, 2000

² Grant, R. Toward a Knowledge based Theory of the Firm, *Strategic Management Journal*, Vol.17, Iss.52, pp. 109-122, 1996; Kogut, B. and U. Zander, A Memoir and Reflection: Knowledge and an Evolutionary Theory of the Multinational Firm 10 Years Later. *Journal of International Business Studies*, Vol. 34, pp. 505-515, 2003

³ Crépon B., E. Duguet and J. Mairesse, Research, Innovation and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level, *Economics of Innovation and NewTechnology*, 7(2), 115-158, 1998; Roper S, Du J and Love JH, 'Modelling the innovation value chain, *Research Policy*, 37, 961-977, 2008.

⁴ Crossan and Araydin, 2010, Цит. Съч.

⁵ Chesbrough, H. The Era of Open Innovation, MIT Sloan Review Management, Spring 2003, available from <http://sloanreview.mit.edu/article/the-era-of-open-innovation/>, 16.07.2016

⁶ Schumpeter, J. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, London, 1982; Rogers, E. A Prospective and Retrospective Look at Diffusion Model, *Journal of Health Communication*, 9(1), pp. 13-19, 2004; Kotey, B. and C. Folker. Employee Training in SMEs: Effect of size and firm type – family and non-family. *Journal of Small Business Management* 45, no. 2: pp.214-238, 2007

ности (Bhattacharya and Bloch, 2004; Freeman and Soete, 1997)¹. Малките фирми са склонни да прилагат в по-голяма степен оригинални технологии и да акцентират на продуктови иновации, докато големите, особено в зрялата си фаза, независимо от индустрията, в която осъществяват дейността си, се насочват към развитието на процесни иновации и извършват инкрементални промени в съществуващите технологии (Klepper, 1996)².

Анкетно проучване

За да представим разбирането на значението на иновациите за повишаване на конкурентното представяне на компаниите сред българския бизнес, ще разгледаме резултатите от *Национално изследване сред българския бизнес – юли-август, 2015*³, свързани с разглежданата проблематика. Респондентите са представители на топ мениджмънта и/ или собственици на изследваните 1000 фирми, които осъществяват бизнес дейността си в България, съотношението е 60:30:10 – микро и малки фирми, средни, големи компании. Използваният метод е стандартизирано интервю със затворени въпроси.

Връзката на иновацията с конкурентоспособността е разгледана според големината и сферата на дейност на фирмите и осъществяваните от тях политики, свързани с въвеждане и реализиране на иновации, както и с възприетите и прилагани от тях стратегии за повишаване на конкурентното представяне.

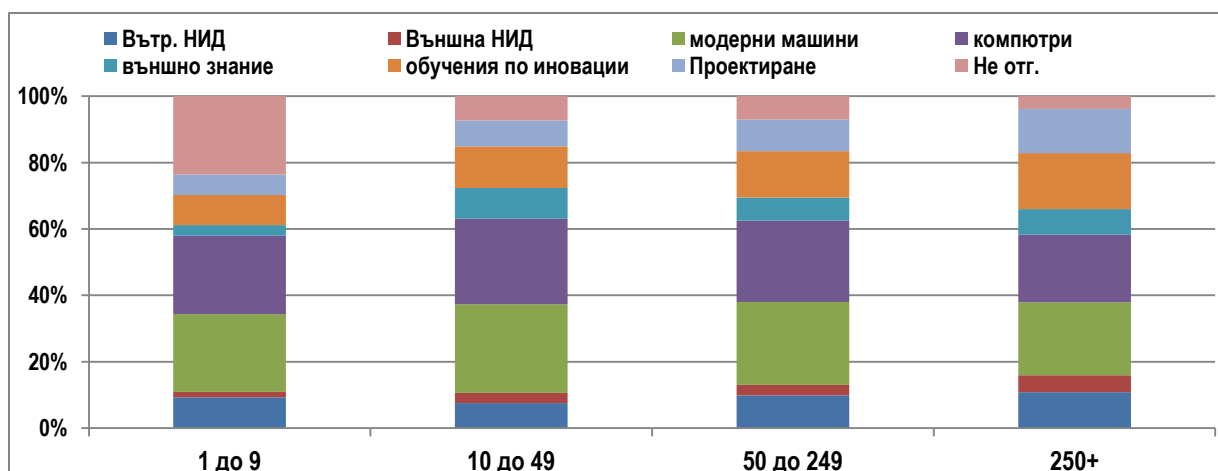
Според **големината на фирмата** можем да посочим, че големите компании в най-малка степен не осъществяват инвестиции в иновации. Те се ориентират предимно към инвестиции в закупуването и поддържането на модерни машини и оборудване, както и в закупуването на компютри, сред приоритетите им в иновационното инвестиране се откриват обученията за служителите по иновации и проектирането. Инвестират, по-слабо, във вътрешна научно-изследователска дейност и значително по-малко във външна такава, по-сериозна е ориентацията им към придобиване на външно знание и към проектиране. Средните по размер компании също предпочитат да инвестират основно в компютри и в закупуване и поддържане на модерни машини и оборудване, както и в обучения по иновации за служителите си, по подобие на големите фирми. Резултатите им са сходни с показателите на големите компании, като акцентират по-слабо на външната научно-изследователска дейност, както и на проектирането, и при тях се забелязва по-голям процент на неинвестиращи в иновативни дейности.

¹ Bhattacharya, M. and Bloch, H. (2004) 'Determinants of Innovation', *Small Business Economics* 22: 155-162; Freeman, C. and L. Soete, *The Economics of Industrial Innovation*, 3rd edition, MIT Press, Cambridge MA, 1997.

² Klepper, S. Entry, Exit, Growth and Innovation over the Product Life Cycle, *American Economic Review*, Vol.86(3), pp.562-83

³ Проект № BG05 IPO001-3.3-06-0053 "Повишаване на качеството на образованието и на научните изследвания в областта на бизнес –инженерството за изграждане на икономика, основана на знанието /иновациите/ и финансите".

Авторът на настоящия доклад е участник в изследването.

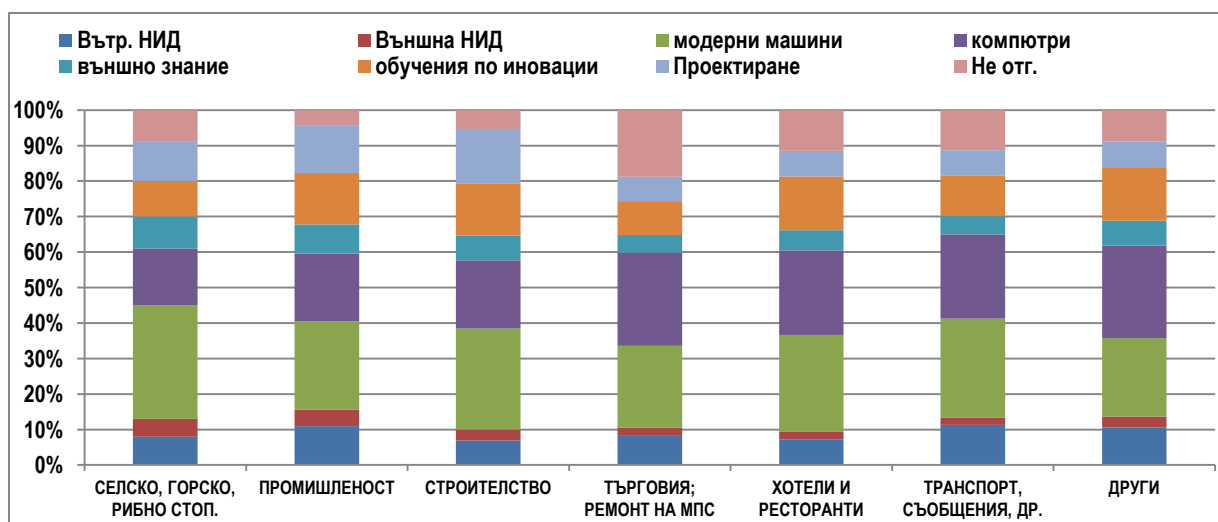


Фиг. 1. Брой заети лица / През последните 3 години, Вашата фирма/организация инвестира ли в...

Приоритетите в инвестиции, свързани с повишаване възможностите за иновации и на малките фирми, са сходни с тези на предишните две групи респонденти, но тук намалява процентът на инвестиращите във вътрешна и външна научно-изследователска дейност, както и се повишава склонността за инвестиране във външно знание, за разлика от големите и средните компании. При микрофирмите откриваме най-големия брой респонденти, които не осъществяват инвестиции в иновации. Предпочитаните за инвестиции - модерни машини и оборудване, както и компютри се наблюдават и при тях.

Можем да отбележим, че от големите към микрофирмите намалява склонността за инвестиране в обучения по иновации за служители. Големите компании притежават повече ресурси – финансови, материални, както и неосезаеми – човешки, организационен, информационен, интелектуален капитал. Това им дава предимство да разчитат на вътрешна иновация, но можем да отбележим, че в контекста на концепцията за отворена иновация те се ориентират и към търсенето и придобиването на външно знание. Малките и микро фирмите са ресурсно ограничени и трябва да бъдат по-адаптивни и флексибилни, както и да търсят различни възможности за участие в партньорства, за използване на резултати от научно-изследователска дейност на големи компании, разполагащи с лаборатории, както и с различни образователни и научни институции. Независимо от размера на компаниите, с цел придобиването, обмяната, генерирането на ново знание, което се намира в основата на иновациите, трябва да бъде улеснено мрежовото общуване между различни организации.

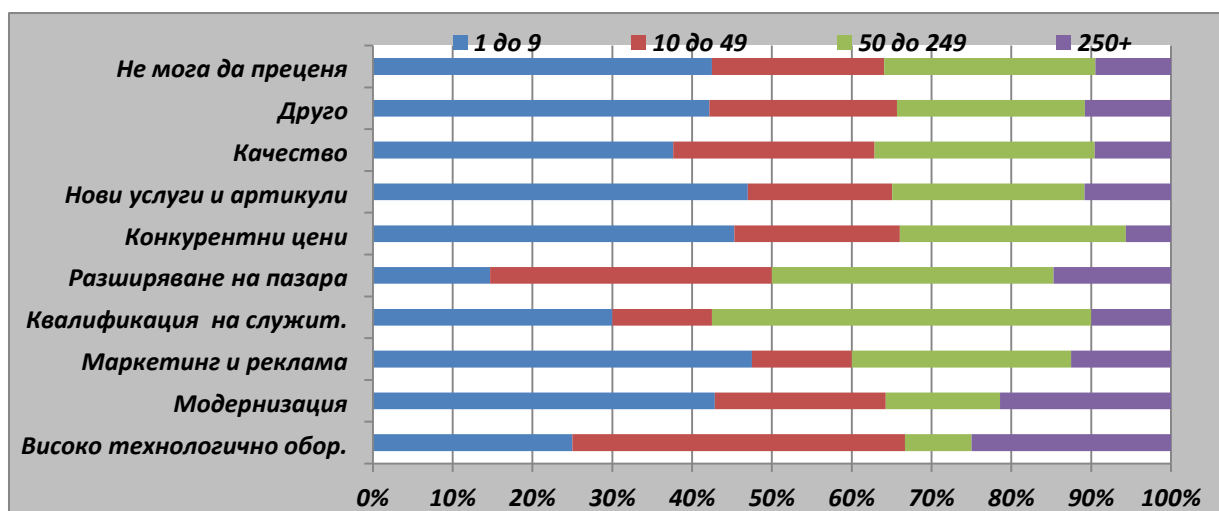
Според **сферата, в която реализират бизнес дейността си** фирмите - респонденти, независимо от бранша тези, които инвестират в иновации са ориентирани най-вече в закупуването и поддържането на модерни машини и оборудване, както и в компютри.



Фиг. 2. Основна дейност на вашата фирма /организация?/ През последните 3 години, Вашата фирма/организация инвестира ли в...

Най-съществен акцент на обученията по иновации на своите служители поставят анкетираните от сферата на промишлеността, строителния сектор, и от бранша на хотелиерите и ресторантьорите. Компаниите от промишления сектор се конкурират на международни пазари и трябва да отговарят на високи стандарти за качество, за управление, както и за тях да работят служители с високо ниво на професионализъм и експертиза. Строителството е един от най-засегнатите сектори в резултат на финансовата и икономическата криза, в него конкуренцията е изключително интензивна и компетентните служители също, наред с редица други фактори, са от критично значение за конкурентоспособността на фирмите. При хотелиерския и ресторантьорския бранш също конкуренцията е изключително интензивна и както от качеството и ценовата политика, така и от професионалното и любезно обслужване зависи не само запълването на капацитета им. Можем да отбележим, че независимо от сферата на дейност инвестициите във външна научно-изследователска дейност не са приоритетни. Към вътрешна научно-изследователска дейност са ориентирани най-вече респондентите от сферата на промишлеността, както и тези от сектора на транспорта и съобщенията.

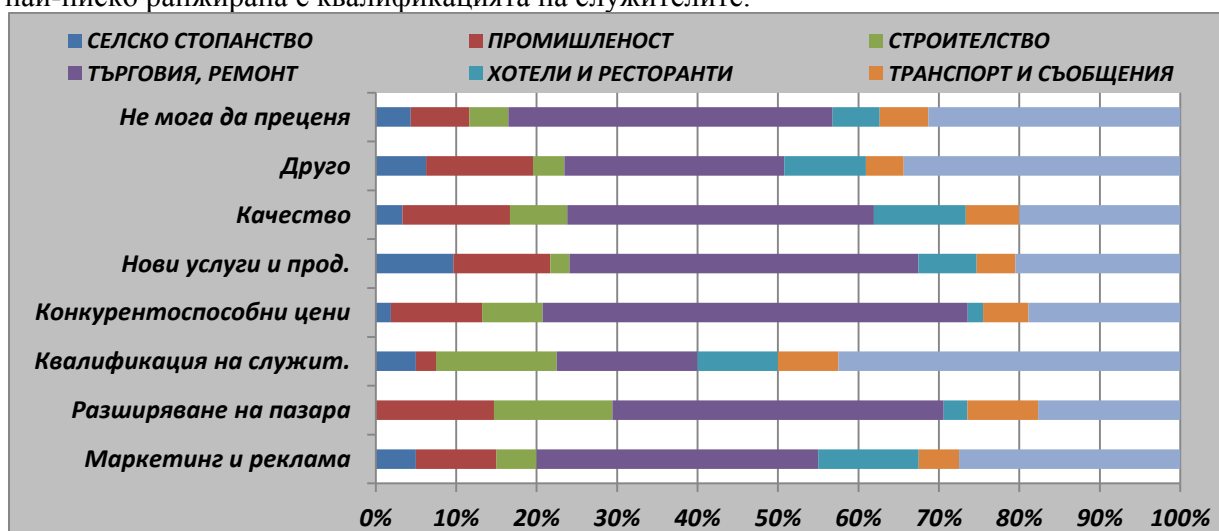
Стратегиите, предприети от респондентите, с цел повишаване на конкурентоспособността, съгласно размера на фирмите, са свързани със закупуването и поддържането на високотехнологично оборудване и модернизация за големите компании. Те акцентират и на разширяването на пазара, маркетинговата и рекламната дейности, и предлагането на нови продукти и услуги. Нивото на качество и повишаване квалификацията на служителите са стратегиите, на които отдават по-малко значение.



Фиг. 3. Каква специфична стратегия или действия бихте предприели за повишаване конкурентоспособността?/Брой на заетите лица във фирмата

За средните фирми приоритетна стратегия е квалификацията на служителите, следвана от разширяването на пазара, останалите стратегии са сравнително еднакво използвани, прави впечатление, че за разлика от големите компании, средните, в значително по-малка степен акцентират на модернизацията и на високотехнологичното оборудване. Малките фирми се конкурират основно чрез закупуването и поддържането на високотехнологично оборудване и стратегии за разширяване на пазара, в по-малка степен акцентират на качеството, модернизацията, конкурентните цени, предлагането на нови стоки и услуги. Квалификацията на служителите не е сред основните им приоритети. Микрофирмите се конкурират най-вече чрез предлагане на нови продукти и услуги, както и чрез маркетинга и рекламата, следвани от конкурентните цени и модернизацията и качеството. Те също отдават значение на квалификацията на служителите, а в по-малка степен се ориентират към разширяване на пазара.

Съгласно сферата, в която реализират бизнесдейността си компанията, обект на настоящото изследване, представителите от сферата на търговията разчитат най-вече на конкурентните цени, както и на новите стоки и услуги, които предлагат, на разширяването на пазара и на високото качество, в по-малка степен се основават на маркетинга и рекламата, най-ниско ранжирана е квалификацията на служителите.

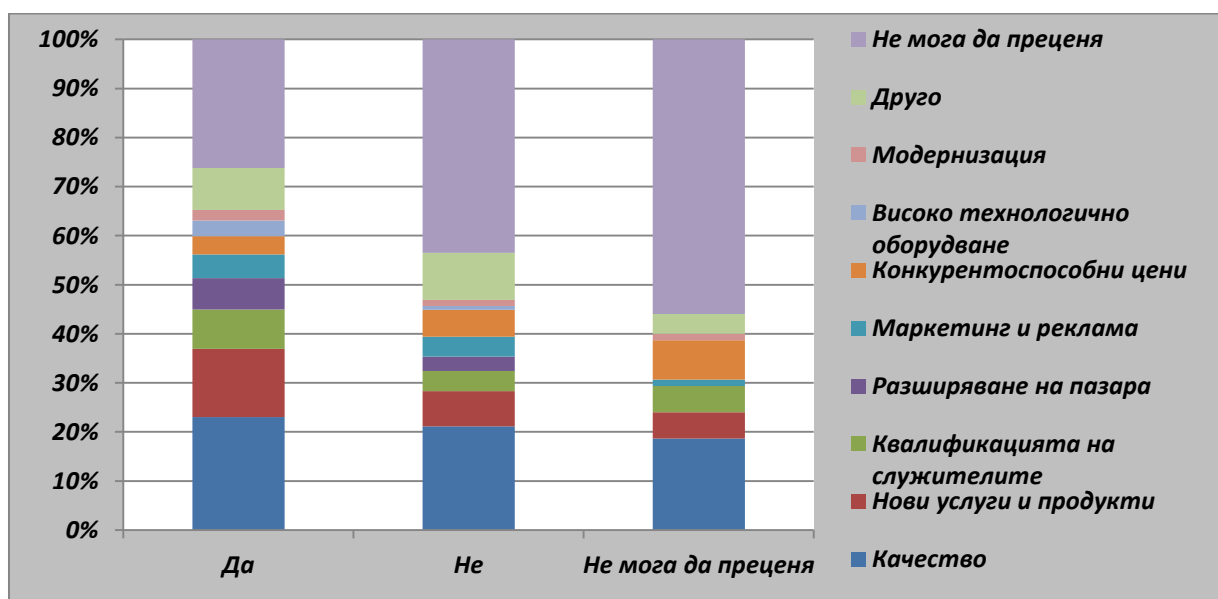


Фиг. 4. Каква специфична стратегия или действия бихте предприели за повишаване на конкурентоспособността?-Каква е основната дейност на вашата фирма?

Представителите на промишления сектор се стремят към разширяване на пазара, качество, конкурентни цени и предлагането на нови стоки и услуги, квалификацията на служителите не е сред приоритетните им стратегии.

Респондентите от строителния сектор се стремят да се конкурират чрез разширяване на пазара и квалифицирани служители, както посочихме и в резултатите по-горе, качеството и конкурентните цени не са сред основните им приоритети, маркетингът и рекламата, както и предлагането на нови стоки и услуги са по-малко предпочитани стратегии за постигане и поддържане на конкурентно предимство. Представителите на бранша на хотелиерите и ресторантьорите се конкурират предимно чрез маркетинг и реклама, квалифицирани служители, качество и предлагане на нови продукти и услуги, предлагани на клиентите. Интересното тук е, че конкурентните цени не са сред предпочитаните от тях стратегии. Респондентите от сферата на транспорта и съобщенията използват стратегии за конкуренция, които акцентират на разширяването на пазара, на качеството и на квалифицираните служители. Предлагането на нови продукти и услуги, маркетингът и конкурентните цени, са сравнително еднакво предпочитани от тях. Анкетираните представители на селскостопанския сектор се конкурират основно чрез предлагане на нови продукти, маркетинг и реклама, квалифицирани служители.

Чрез резултатите от отговорите на респондентите за прилаганите от тях **стратегии** за повишаване на конкурентоспособността и въвеждането на иновативни продукти и услуги ще проследим и връзката между иновацията и конкурентното предимство на компаниите в българската бизнес практика.



Фиг. 5. Каква специфична стратегия или действия бихте предприели за повишаване конкурентоспособността? / Във вашето предприятие има ли разработени иновативни продукти и услуги?

Отговорилите, че фирмите, за които работят, са въвели иновативни продукти и услуги са респондентите, които в най-голяма степен прилагат конкурентни стратегии. Те се конкурират най-вече чрез качеството, предлаганите нови продукти и услуги, квалифицирани служители. Други предпочитани, макар и в по-малка степен, стратегии за конкуренция, са разширяването на пазара, маркетинговата и рекламната дейности, конкурентоспособните цени, следвани от закупуването и поддържането на високотехнологично оборудване и модернизация. Тези, които не разработват иновативни продукти и услуги, отдават приоритет

на същите стратегии за конкуренция, по подобие на ориентираните към иновации, но в по-малка степен, при тях е чувствително по-слабо застъпено закупуването и поддържането на модерни машини и оборудване, както и модернизацията.

Респондентите, които не могат да преценят въвеждат ли иновации в най-голяма степен са и тези, които не могат да преценят прилагат ли се стратегии за конкуренция от компаниите, за които работят. Приоритетните за тях са същите стратегии, като на предходните две групи респонденти, като тук изцяло липсва ориентацията към закупуване и поддържане на модерни машини и оборудване, както и склонността към модернизации.

Дискусия

Резултатите от емпиричното проучване показват, че при българския бизнес се потвърждава теоретично и емпирично доказаната връзка между иновацията и конкурентното представяне на компаниите. Основните тенденции, които можем да отбележим са, че предпочитаните области, в които компаниите, осъществяващи бизнес дейността си на българския пазар, инвестират, са свързани най-вече с придобиването на материални активи. Без да отричаме същественото им значение при анализа забелязваме слабата ориентация към външна научно-изследователска дейност. В контекста на концепцията за отворена иновация тя се разглежда като съществена, тъй като, независимо от големината и притежаваните от фирмата ресурси, различните партньорства, които организациите създават, подпомагат иновациите и чрез увеличените възможности за обмяна на знания, опит, резултати от изследвания. От съществено значение са и различните форми на партньорство и взаимодействие, които трябва да осъществяват различните по размер фирми, за да повишават конкурентоспособността си – микро и малките фирми са по-гъвкави, търсят и откриват възможности при наличието на по-ограничени ресурси, докато големите разполагат с такива, но често след разрастването си започват да губят духа на предприемачеството и се ориентират към по-йерархични структури и взаимоотношения, което ги прави и по-ригидни. Съвместната им дейност, свързана с иновациите, би подпомогнала различните по размер фирми за повишаване на конкурентоспособността им.

БЪЛГАРИЯ – „ИЗНОСИТЕЛ” НА СТУДЕНТИ

Доц. д-р Ирена Зарева

Институт за икономически изследвания при БАН

Подобряването на образованието, респективно формирането и повишаването на качеството на човешкия капитал, е основен приоритет за ЕС, залегнал в редица важни документи, като Стратегия „Европа 2020”, Стратегическа рамка „Образование и обучение 2020”, Програмата за модернизиране на системите за висше образование в Европа и други. В този план, Болонският процес е насочен към подпомагане повишаването на конкурентоспособността и привлекателността на европейското висше образование, на качеството, адекватността и практическата му приложимост, за да отговори на потребностите на променящия се пазар на труда. Първоначално, усилията на страните са фокусирани върху създаването на Европейско пространство за висше образование (ЕПВО), станало реалност през 2010 г. Целта за новото следващо десетилетие е консолидиране и операционализиране на образователното пространство, осигуряване на по-висока степен на сравнимост, съвместимост и съгласуваност на системите на висше образование в Европа. Следващата стъпка, предвидена на министърската среща през 2012 г. в Букурещ е обвързване на национално, регионално и глобално пространства на висше образование. Тогава е приета и Стратегия за мобилност 2020 за ЕПВО¹, в която са очертани ключови дейности за преодоляване на препятствията пред мобилността в Европа². Международната мобилност на студентите и на академичния състав, като важно условие за подобряване на образователната подготовка и развитието на междуинституционалните връзки, е приоритет за ЕПВО още от стартирането на Болонския процес.

България е участник в Болонски процес от неговото начало и полага усилия да следва общоевропейските насоки и цели: въвела е тристепенна система на обучение и кредитна система, в съответствие с Европейската система за натрупване и трансфер на кредити; приела е национална квалификационна рамка; има изградена структура за осигуряване качеството на висшето образование - Национална агенция за оценяване и акредитация; подписала е Лисабонската конвенция за признаване на чуждите квалификации; приела е нов Закон за висшето образование (1995 г.) с редица изменения и допълнения, последните от които от март 2016 г.

Членството на България в ЕС, отпадането на редица ограничения през последните години пред свободното движение на хора, участието на страната в Болонския процес създават благоприятни предпоставки за подобряване мобилността на българските студенти.

Мобилност на учащите се

Международната мобилност на студентите създава условия за подобряване на подготовката им. Изходящият поток студенти обаче, е индикатор както за стремежа на младите хора да натрупат международен опит, така и за възможни несъвършенства и проблеми на образователната система, за трудности при реализацията на специалистите на пазара на труда на съответната страна. За общественото и социално-икономическото развитие на отделните държави е от значение доколко са в състояние адекватно да използват човешкия капитал, да привлекат високообразованите млади хора да реализират знанията и уменията си в родните им страни, а също така доколко са в състояние да привлекат учащи се от чужбина,

¹ Мобилност за по-добро учене: Стратегия за мобилност 2020 за ЕПВО, 2012 ([http://www.ehea.info/uploads/\(1\)/2012%20ehea%20mobility%20strategy.pdf](http://www.ehea.info/uploads/(1)/2012%20ehea%20mobility%20strategy.pdf)).

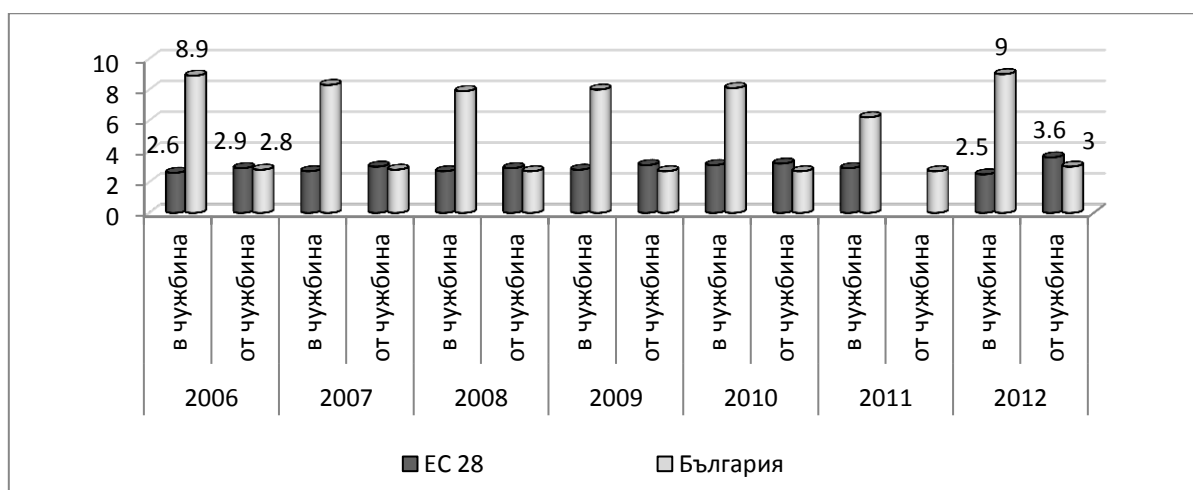
² В подкрепа на мобилността се прилагат и редица европейски програми с такава насоченост (например, програма Еразъм).

което от друга страна е показателно за атрактивността и качеството на системите им за висше образование.

По данни на Евростат, България е една от държавите с висок процент на студенти, обучаващи се в друга страна-членка на ЕС, ЕИП¹ или страна-кандидатка (% от всички студенти) – 9% при среден за ЕС-28 показател 2.5% (2012 г.²), като той нараства за периода 2008-2012 г. Същевременно, процентът на чуждестранни студенти в България от друга страна-членка на ЕС, ЕИП или страна-кандидатка (% от всички студенти в страната) е по-нисък от средноевропейския показател и слабо се променя през последните години (Фигура 1).

Спрямо страните от ЕПВО, България е с висок процент на студентите³, обучаващи се в държава извън ЕПВО (2011/2012 г.). При среден показател за ЕПВО от 0.36%, за България той е 0.64%⁴ (за България, както и за всички останали държави от ЕПВО, е характерен значително по-малък процент на учащите се в страни извън ЕПВО (0.6%) спрямо този на обучаващите се в страни от ЕПВО (7.7%)). Паралелно с това, процентът на чуждестранните студенти⁵ (от държави извън ЕПВО) в България е 0.97% и е значително по-нисък от средния за ЕПВО (2.27%).

Фигура 1.



Студенти, обучаващи се в друга страна-членка на ЕС-27, ЕИП или страна-кандидатка и чуждестранни студенти от друга страна-членка на ЕС-27, ЕИП или страна-кандидатка (% от всички студенти в страната)

Източник: Евростат

От гледна точка на сравнително по-големия процент на студентите, обучаващи се в чужбина от този на чуждестранните студенти в страната⁶, България е в относително по-неизгодна позиция от редица държави. Балансът на мобилността в България⁷ е 0.36 (ЕПВО=1.0). С други гуми, България, както и преобладаващата част от държавите от ЕПВО (30 от 41, за които има данни), е „износител” на студенти към други страни от ЕПВО. Най-

¹ Европейско икономическо пространство.

² Евростат предоставя такива данни само до 2012 г.

³ Процент от общия брой студенти на съответната страна.

⁴ По данни на European Commission/EACEA/Eurydice, 2015. The European Higher Education Area in 2015: Bologna Process Implementation Report. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

⁵ Процент от общия брой студенти на страната.

⁶ В и от държави от ЕПВО.

⁷ Съотношението между чуждестранни студенти и студенти, обучаващи се в чужбина (входящи/изходящи потоци), в страни от ЕПВО.

големи „вносители” на студенти са Великобритания (с баланс на мобилността 12.82), Дания (4.56), Австрия (4.00), Холандия (3.65), Швейцария (3.59).

Аналогична е ситуацията, когато става въпрос за входящи и изходящи потоци учащите се от и за страни извън ЕПВО. Същите страни остават „вносители” на студенти, а България отново е „износител” (с баланс на мобилността 0.34).

По данни на ЮНЕСКО¹, около 9% (2014 г.) са българските студенти, обучаващи се в чужбина спрямо общия им брой в страната. Това поставя България на шесто място в ЕС по „износ” на студенти².

По-голяма част от българските студенти, обучаващи се в друга държава, се учат в: Австрия, Великобритания, Германия, Испания, Холандия, Франция (2012 г.), като потокът се пренасочва от Германия и Франция към Великобритания, Дания, Холандия (Таблица 1).

Таблица 1

Брой студенти от България, обучаващи се в:

Държава	2008	2009	2010	2011	2012
ЕС28	20 609	21 681	23 198	24 363	25 817
ЕПВО	22 236	23 263	24 695	18 328	27 518
Гърция	625	625	630	688	690
Румъния	275	280	270	285	257
Германия	10 552	9 593	8 769	7 696	7 195
Франция	2 322	2 188	2 047	1 876	1 770
Великобритания	2 091	3 356	4 744	6 084	7 405
Австрия	1 161	1 216	1 487	1 617	1 786
Испания	890	1 143	1 325	1 541	1 724
Холандия	737	1 029	1 257	1 482	1 637
Дания	186	407	732	970	1 125
Турция	1 179	1 147	1 134	1 231	1 236

Източник: Евростат

Известно, но значително по-слабо нарастване от това на изходящия поток учащи се наблюдава в броя на чуждестранните студенти от страни от ЕС-28, обучаващи се в България, като най-съществено е увеличението от Гърция. Повишава се и броят на младежите от Турция, а намалява този от Македония. (Таблица 2). По данни на НСИ³, броят на чуждестранните студенти в България се увеличава от 10 на 11 хиляди човека за периода 2009/2010 – 2015/2016 уч.г.

Таблица 2

Брой студенти от чужбина, обучаващи се в България

Държава	2008	2012
ЕС28	1 312	2 506
Гърция	646	1 944
Румъния	80	19
Кипър	403	254
Германия	42	58
Франция	13	21
Великобритания	3	17
Австрия	6	14

¹ <http://www.uis.unesco.org/Education/Pages/international-student-flow-viz.aspx> (11.10.2016).

² С по-голям процент от България от страните-членки на ЕС са Ирландия, Кипър, Люксембург, Малта, Словакия.

³ НСИ, Образование в Р България 2010, 2015.

Испания	11	28
Холандия	2	6
Дания	-	1
Македония	3 042	894
Турция	2 814	4 997

Източник: Евростат

Сравнително високият процент на български студенти, получаващи образованието си зад граница, и значителното му надвишаване този на чуждестранните учащи се в страната дават основания България да бъде определена като страна-„износител” на студенти.

Предпоставки за връщане на учащите се в България

България е сравнително бедна страна, с ниски доходи на населението, което не създава благоприятни предпоставки за завръщане на българските студенти, завършили висшето си образование в чужбина (Таблица 3).

Таблица 3

Основни показатели за социално-икономическото развитие на България (2015 г.)

Показатели	България	ЕС-28
БВП на човек от населението (СПП*, ЕС28=100)	46	100
Процент на населението в риск от бедност или социално изключване (% от общото население)	41.3	24.4 (2014г.)
Процент на населението, живеещо в крайни материални лишения**	34.2	9.1
Общи разходи за социална защита на човек от населението (Евро)	757.92 (2013г.)	6777.45 (2012г.)
Годишен нетен доход*** (Евро), 2014	2668.23	16506.58
Средна продължителност на живота (години), 2014 г.		
Мъже	71.1	78.1
Жени	78.0	83.6

* СПП – стандарт на покупателната способност

** според методологията на Евростат, това е население, изпитващо поне 4 от 9 лишения: не може да си позволи а/ да си плаща наема или сметките; б/ да поддържа жилището си адекватно топло; в/ да посрещне неочаквани разходи; г/ да яде месо, риба или други еквивалентни протеини всеки втори ден; д/ една седмица почивка извън дома; е/ кола; ж/ пералня; з/ цветен телевизор; или и/ телефон.

*** Сам човек, без деца.

Източник: Евростат

Страната има по-нисък коефициент на икономическа активност на младите хора с висше образование, макар и близък до средния за ЕС показател. В същото време, младите специалисти в България са относително по-слабо засегнати от безработица. Друг е въпросът обаче, доколко по-ниската безработица се дължи на заетост не по специалността или на длъжности, неизискващи висше образование, на по-високия процент неактивни млади специалисти, както и на други фактори (Таблица 4).

Таблица 4

Икономическа активност, заетост и безработица на младите висшисти (%)

Показатели	2014 г. България	ЕС-28	2015 г. България	ЕС-28
Коефициенти на икономическа активност на население с висше образование на възраст:				
- 25-29 г.	83.9	87.7	87.1	87.6

- 30-34 г.	89.5	91.9	90.2	91.6
Коефициенти на заетост на население с висше образование на възраст:				
- 25-29 г.	75.7	78.5	81.1	79.5
- 30-34 г.	84.5	85.8	86.8	85.9
Коефициенти на безработица на население с висше образование на възраст:				
- 25-29 г.				
- 30-34 г.	9.8	10.5	6.9	9.2
	5.6	6.7	3.8 (u)	6.2 (u)
Процент неактивно население на възраст:				
- 25-29 г.				
- 30-34 г.	25.0	17.5	25.4	17.8
	18.5	13.8	18.1	14.0
Процент на неактивно население (не в обра- зование или обучение) с висше образование на възраст 20-34 г.:				
- общо	10.9	7.6	9.6	7.5
- 1-3 г. след завършване на образование	13.2	7.3	4.9 (u)	6.7
- над 3 г. след завършване на образование	9.7	7.1	10.4	7.1

* (u) – ниска степен на надеждност

Източник: Евростат

Важен показател за реализацията на младите хора на пазара на труда и участието им в образованието (а и за мотивацията им в тази насока) е този за дела на младежите нито в образование или обучение, нито в заетост. След началото на икономическата криза (от 2009 г.) процентът на тази група от населението на възраст 20-34 г. се увеличава в целия ЕС, в т.ч. и в България, където делът им надхвърля 25% (от всички страни-членки на ЕС само Гърция и Италия имат по-високи показатели). Делът на младите хора от тази възрастова група, но с висше образование е значително по-малък, въпреки че от 2009 г. започва да нараства. По този показател, макар и малко по-висок от средноевропейския, България (3.8% през 2014 г. и 3.2% през 2015 г.) е в относително по-благоприятна позиция (3.5% за ЕС-28 за 2014 и 2015 г.). Следва да се подчертае, обаче, че делът на неактивното население от тази група е твърде висок (вж. Таблица 4).

Повишаването на заетост на новозавършилите образование е важна, общоевропейска целева насока за 2020 г. Икономическата криза постави значителни предизвикателства пред постигането на такава цел. В страните-членки на ЕС се наблюдава намаление на показателите след 2008 г. (включително и средноевропейския). Такава е тенденцията и при висшистите, макар че заетостта при тях остава по-висока от средната. Коефициентите на заетост на висшистите на възраст 20-34 г. (завършили образование 1-3 г. преди референтната година) в България намаляват от 87.2% през 2008 г. до 74.5% през 2014 г. и 87.1% през 2015 г. при показатели за ЕС-28 от 86.9%, 80.5% и 81.9% съответно.¹

От гледна точка на ефективността на използване на човешкия капитал на една страна, не по-малко важно от равнището на заетост е вида на заетостта или съответствието между образование и заемана длъжност. В този план, процентът на младите хора с висше образование, които заемат длъжност, за която не се изисква такова, дава представа за адекватността на образованието на потребностите на обществото и на пазара на труда. Позицията на България в това отношение не е толкова добра. Тя е сред държавите, в които делът на висшистите на възраст 25-34 г., работещи на места, за които не се изисква специална ква-

¹ По данни на Евростат.

лификация (ИСКО 4-9) надвишава 30%. В същото време, този процент нараства през последните години, т.е. несъответствията се задълбочават, макар и не само в нашата страна (Таблица 5).

Таблица 5

Заетост на висшистите на възраст 25-34 г. в ИСКО 1 или 2, ИСКО 3 и ИСКО 4-9* (% , 2013 г.) и промяна на дела на заетостта в ИСКО 4-9 за периода 2010-2013 г. (процентни пункта)

ИСКО	ИСКО 1 или 2	ИСКО 3	ИСКО 4-9	ИСКО 4-9	Промяна
Държава	2013 г.	2013 г.	2013 г.	2010 г.	2010-2013 г.
България	48.3	18.4	33.3	30	3.3

* ИСКО 1-9 Класификация на професиите и длъжностите 2011: 1 и 2 – ръководители и специалисти, 3 – техници и приложни специалисти, 4-9 – помощен административен персонал – професии, неизискващи специална квалификация

Източник: European Commission/EACEA/Eurydice, 2015. The European Higher Education Area in 2015: Bologna Process Implementation Report. Luxembourg: Publications Office of the European Union

Социално-икономическата среда и проблемите с реализацията на младите специалисти в България създават съществени предпоставки за нарастване на броя на младежите, обучаващи се извън страната, както и мотиви да се реализират на пазара на труда зад граница. В същото време, те не съдействат за привличане на повече чуждестранни учащи се към България.

Запазване и привличане на талант в България. Международни оценки

Анализът на резултатите от редица световни изследвания и оценки разширяват представата за възможностите на страната да задържа и привлича специалисти.

Индексът на човешкия капитал (Human capital index)¹ дава количествен израз на това как страните развиват и използват техния човешки капитал, оценявайки равнищата на образование, умения, заетост (Таблица 6).

Таблица 6

Индекс на човешкия капитал 2015 – България

Индекс на човешкия капитал - ранг/124 (точки)	42 (72.81)
Качество на образователната система – ранг (отговори скала 1-7)	79 (3.39)
Несходство на уменията – ранг (скала 0-1 най-лошо)	87 (0.343)
Дял на население с висше образование (25-54 г.) – ранг (стойност)	24 (26.6)
Коефициент на участие във висшето образование (15-24 г.) – ранг (стойност)	31 (62.7)
Нито в заетост, нито в образование или обучение - % (15-24 г.) – ранг (стойност)	58 (21.6)
Заетост на висококвалифицирани специалисти - % (25-54 г.) – ранг (стойност)	42 (31.4)
Намиране на квалифицирани кадри без затруднение (25-54 г.) – ранг (скала 1-7)	109 (3.13)
Възприятие на бизнеса (точки 1-7)	
Капацитет за привличане на талант	1.81
Капацитет за съхранение на талант	1.81
Процент на емиграция на хора с висше образование - 2013	9.6

Източник: The Human Capital Report 2015. Geneva: WEF, 2015

¹ <https://www.weforum.org/reports>.

Сравнително неблагоприятните оценки за развитието на човешкия капитал в България се определят от съществуващите проблеми в няколко съществени насоки: обществените разходи за образование (като процент от БВП), качество на образованието, съответствие на уменията на потребностите. Впечатляващо ниска е оценката по отношение намирането на квалифицирани кадри без затруднение, както и тези за способностите на страната да задържа и да привлича таланти хора. По-високо класирани са делът на населението с висше образование и участието му във висшето образование, както и заетостта на висококвалифицираните кадри.

Според Индекса на глобалната конкурентоспособност (Global competitiveness index)¹, България е с ниски оценки за ефективно използване на таланта на хората и има проблеми както със задържането, така и с привличането на талант (Таблица 7). Значително по-добри са позициите ѝ по количествените показатели спрямо тези по качествените.

Таблица 7

Индекс на глобалната конкурентоспособност 2015-2016 - България

Индекс на глобалната конкурентоспособност 2015-2016 - ранг / 140	Висше образование и обучение			Ефективност на пазара на труда. Ефективно използване на таланта			
	Обща оценка	Количество на образованието	Качество на образованието	Обща оценка, в т.ч.	качество на образователната система	капацитет на страната да задържа талант	капацитет на страната да привлича талант
		Обща оценка, в т.ч.	участие във висшето образование (брутен коефициент, %)	Обща оценка, в т.ч.			
54	64	35	34	76	93	133	132

Източник: The Global Competitiveness Report 2015-2016. Geneva: WEF, 2015

В по-старите издания на този доклад е включван показател за „изтичане на мозъци”, отнасящ се до способността на страните да задържат талант, като и тук България е в неблагоприятна позиция (Таблица 8).

Таблица 8

Индекс на глобалната конкурентоспособност, подиндекс „Изтичане на мозъци”^{*} за България – ранг (точки)

2012 (144 страни)	2008 (134 страни)	2006 (125 страни)
128 (2.4)	127 (2.1)	121 (2.0)

^{*} Изтичане на мозъци – отговор на въпрос «Талантливите хора от вашата страна»: 1 = обикновено напускат да търсят възможности в други страни, 7 = почти винаги остават в страната

Източник: The Global Competitiveness Report 2006-2007, 2008-2009, 2012-2013

Индексът на човешкото развитие (Human development index)² е създаден с цел да се подчертае фактът, че хората и техните способности трябва да бъдат основен критерий при оценяване развитието на дадена страна. Според доклада за 2015 г. България се нарежда на 59 място и попада в групата на т.нар. страни с „високо развитие на човека” (50-150 място). (Таблица 9).

¹ <https://www.weforum.org/reports>.

² <http://hdr.undp.org/en/2015-report>.

Таблица 9

Индекс на човешкото развитие 2015

Година Държава	Индекс на човешкото развитие - ранг			Международна мобилност на студентите *	Качество на образованието (% удовлетворени)
	2014	2010	2007	2013	2014
България	59	58	61	-4.6	42

* брой на чуждестранните студенти в една страна минус броя на студентите от същата страна, учещи в чужбина, представени като процент от общия брой на студентите в тази страна

Източник: UNDP, Human Development Report, 2015

По отношение на качеството на образованието, в изследването се използва индивидуалната оценка за „възприемане/мнение за индивидуалното благосъстояние” и по-конкретно – за качеството на образованието (% удовлетворени). В този план България е в неблагоприятна позиция с относително нисък процент на удовлетворените. Такава оценка е едно обяснение за по-големия брой на студентите, учещи в чужбина, и за отрицателния баланс на мобилността, характерни за България.

Целта на Глобалния индекс на таланта (Global talent index)¹ е да се оценява както естественият потенциал на една страна да създава талант (в социодемографски план), така и наличието на условия, необходими за неговата реализация. България е в неблагоприятна позиция по отношение на възможностите ѝ да привлича талантлив хора (което се определя от доходите на човек и от ръста на заетостта). (Таблица 10).

Таблица 10

Глобален индекс на таланта 2015 - България

Ранг/60	48
Точки/100	37.3
Университетско образование (точки)	30.3
Привличане на талант (точки)	21.1

* привличане на талант – зависи от доходи на човек, от ръст на заетостта

Източник: The Global Talent Index Report: The Outlook to 2015

Съществуват различни класации на най-добрите университети в света, една от които е т. нар. Шанхайска топ 500 класация², в която университети от България не са включени за 2014 и 2015 г. Наред с тази класация има още две, които се считат за трите най-влиятелни: в класацията QS World University Rankings топ 800³ за 2015/2016 г. е включен един университет от България в групата 701+, а в класацията Times Higher Education World University Rankings 2014-15 топ 400⁴ не са включени български университети. Класацията University

¹ Индексът е публикуван съвместно от Heidrick & Struggles и Economist Intelligence Unit. Heidrick & Struggles, Economist Intelligence Unit, The Global Talent Index Report: The Outlook to 2015, <http://www.economistinsights.com/sites/default/files/downloads/GTI%20FINAL%20REPORT%205.4.11.pdf>.

² Academic Ranking of World Universities, <http://www.shanghairanking.com/>

³ Класацията е публикувана от Quacquarelli Symonds (QS), <http://www.topuniversities.com/qs-world-university-rankings>

⁴ https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2015/world-ranking#!/page/0/length/25/sort_by/rank_label/sort_order/asc/cols/rank_only

Ranking by Academic Performance¹ включва за 2015/2016 г. четири български университета (на 722, 1064, 1949 и 1966 места).

Съществуват и редица други класации, но като цяло университетите от България са по-назад в класиранията, което, наред с другите горепосочени международни оценки, поставя въпроса за способността на страната да задържа и привлича таланти хора.

Възможни последици за страната от "износа" на студенти

Ефектите от „износа“ на студенти са разнопосочни. От една страна, негативни за повишаване производителността на труда, за по-бързо социално-икономическо развитие и повишаване жизненото равнище, за задържане и привличане на талант в страната и т.н., произтичащи от: засилване на демографската криза и нарастваща емиграция, по-бързо намаляване на работната сила и човешкия капитал на страната, ограничаване на потенциала за привличане на млади специалисти в сферите на висшето образование и науката и др. Всичко това би имало неблагоприятно въздействие върху развитието на икономиката и на системата на висшето образование.

От друга страна, натрупването на човешки капитал в чужбина и реализирането му в страната водят до редица позитиви, като: повишаване качеството на работната сила и на иновативния потенциал на страната; наличие на повече млади хора, които биха могли да бъдат привлечени в системите на висшето образование и науката; създаване на предпоставки за по-бърз и иновативен растеж, социално-икономическо развитие, нарастване конкурентоспособността на стопанството и изграждане икономика на знанието, за развитие на висшето образование в страната.

Резултатите от анализа показват, че възможностите на България да задържа и привлича специалисти са ограничени. С оглед създаването на по-благоприятни предпоставки и условия за задържане на българските учащи се в страната, както и за привличане на повече чуждестранни студенти, е належащо: да се повиши качеството и практическата приложимост на образованието и да се увеличи броят на ВУЗ, включени в международни реномирани класации (в резултат на подобряване на качеството на обучение и на преподавателската и изследователската дейност на академичния състав; на разширяване връзките с бизнеса и със съответни чуждестранни институции; на реализацията на завършилите младежи); да се подобри финансовата осигуреност на системата от обществени, частни и международни източници, като държавното финансиране следва да е съобразено с качеството и практическата приложимост на образованието, с реализацията на завършилите студенти и докторанти и с качеството на научната дейност на висшите училища, както и с национални приоритети за социално-икономическо развитие, с приоритетни професионални направления и специалности; да се усъвършенства системата за финансово подпомагане на учащите се; да се подпомагане развитието на връзките и взаимодействието между висшето образование, научните институции и бизнеса в страната и извън нея (в т.ч. чрез административно посредничество, нормативно осигуряване и финансови стимули, разширяване на информационната осигуреност на всички участници и заинтересовани страни); да се привлекат повече млади хора в системата на висшето образование като се подобрят мотивацията и възможностите за професионално и кариерно развитие на академичния състав; да се усъвършенстват системите за контрол и оценка на качеството на образователната и изследователската дейност; да се осъвременяват образователните профили, които да са търсени на българския и на международния пазар; да се разшири чуждоезиковото обучение; и т.н.

Не по-малко важна от усъвършенстването на образователната система за оставането на българските студенти в страната и за завръщането на тези, които се обучават в чужбина, както и за привличането на таланти хора отвън, е необходимостта от устойчив растеж и иновативно развитие, от подобряване качеството на живот в страната и на възможностите за адекватна реализация на специалистите.

¹ <http://www.urapcenter.org/2015/index.php>

Използвани източници

European Commission/EACEA/Eurydice, 2015. The European Higher Education Area in 2015: Bologna Process Implementation Report

Eurostat, online database

The Global Competitiveness Report 2015-2016. Geneva: WEF, 2015

The Global Talent Index Report: The Outlook to 2015

The Human Capital Report 2015. Geneva: WEF, 2015

UNDP, Human Development Report, 2015

НСИ, Образование в Р България 2010, 2015

КРАХЪТ НА ВАШИНГТОНСКИЯ КОНСЕНСУС И ПРЕОСМИСЛЯНЕТО НА СТРАТЕГИИТЕ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ СЛЕД ГЛОБАЛНАТА ФИНАНСОВО- ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА

Доц. д-р Паскал Желев

Университет за национално и световно стопанство – София

Въведение

Един от най-старите и значими въпроси за икономическата теория и практика, по който мненията силно се разминават е какви политики трябва да следва правителството, за да насърчи икономическото развитие. Според привържениците на неолибералния подход най-добрата стратегия за развитие за всички страни е постигането на икономическа отвореност и свободна международна търговия. Интеграцията в световната икономика с разпределението на ресурсите, движено от свободните пазарни сили ще даде възможност на страните да реализират своите присъщи сравнителни предимства. Това от своя страна ще оптимизира тяхното участие в международното разделение на труда и ще гарантира устойчив икономически растеж. В подобна ситуация единствената допустима роля на държавата е да осигурява стабилна макроикономическа среда с ясни правила, да отвори напълно икономиката за международния поток от продукти и производствени фактори, да даде водеща роля на частната инициатива и да се грижи само за осигуряване на съществени публични блага като инфраструктурата. Този подход получава силен възход през 80-те години на миналия век след провала на импортозаместващите стратегии за икономическо развитие, провеждани в страните от Латинска Америка.

През 1989г. Джон Уилямсън от Института за международна икономика „Питърсън“ въвежда понятието „Вашингтонски консенсус“¹, с което цели да обобщи препоръките към икономическите политики на разяжданите от кризи латиноамерикански страни, предлагани от институции, базирани във Вашингтон – Международния валутен фонд (МВФ), Световната банка (СБ), Министерството на финансите (МФ) на САЩ. С този консенсус се приема, че при строга фискална политика, придружена от повсеместна либерализация и приватизация може да се снижи инфлацията, да се постигне външен баланс и да се създадат условия за икономически растеж и развитие, което да ограничи бедността. Впоследствие терминът започва да се използва в по-широк смисъл, отразявайки неолибералната икономическа доктрина, която силно разчита на свободните пазарни сили и се обявява против правителствената намеса в икономическото развитие (често се използва като синоним на „пазарен фундаментализъм“ и се отъждествява с ефектите на икономическата глобализация).

Вашингтонският консенсус оцелява и след 80-те години на миналия век, най-вече в политиките за структурно приспособяване, прилагани от МВФ и СБ, но след две десетилетия на приложение става ясно, че не успява да донесе обещаваните резултати. Дълговата криза се задълбочава, социалното разслоение расте, темповете на икономически растеж в латиноамериканските икономики е по-нисък отколкото в предходните две десетилетия. В началото на новото хилядолетие провалът на политиките на Вашингтонския консенсус е все по-очевиден. Глобалната финансова и икономическа криза от 2008г., възникнала в САЩ, обаче окончателно подкопава доверието в неолибералните постулати. През 2011г. тогавашният

¹ Williamson, J. (1990) What Washington Means by Policy Reform?// In: Williamson, J. ed., Latin American Adjustment: How Much Has Happened?, Institute for International Economics, Washington D. C

изпълнителен директор на МВФ Доминик Строс-Кан в своя публична реч заявява, че основните мантри на Вашингтонския консенсус се сричат с кризата и той остава в историята.¹

Целта на настоящия доклад е да разгледа причините за краха на „Вашингтонския консенсус“ и да представи изводите за стратегиите за икономическо развитие, в които индустриалната политика е водеща съставна част.

1. Същност на Вашингтонския консенсус

Терминът „Вашингтонски консенсус“ отразява наличието на определено съгласие на международните финансови институции, икономическите агенции на американското правителство, някои научноизследователски центрове, базирани във Вашингтон по отношение на икономическите реформи, които изпадналите в дългова криза през 80-те години на миналия век латиноамерикански държави е необходимо да предприемат. С разпадането на Източния блок и стартирания преход към пазарна икономика този стандартизиран пакет от политики е наложен и в трансформиращите се постсоциалистически източноевропейски страни. Местните елити и чуждестранните институции, пленени от неолибералните възгледи, смятат че успехът на индустриално развитите западни страни би могъл да бъде лесно копиран чрез бързо въвеждане на пропазарни реформи, фокусирани върху приватизацията, дерегулацията на цените и установяването на либерален режим за външната търговия и инвестициите. Десетте основни принципа на консенсуса, обобщени от Уилямсън (1990), представляват препоръките на западните страни към развиващия се свят към техните стратегии за икономическо развитие (табл.1).

табл.1 **Вашингтонският консенсус**

1. Фискална дисциплина
2. Пренареждане на приоритетите на публичните разходи (от безразборни субсидии за здравеопазване и образование към субсидии, насочени към бедните)
3. Данъчна реформа (широка данъчна база и умерена пределна данъчна ставка)
4. Либерализация на лихвените проценти
5. Конкурентни валутни курсове
6. Външнотърговска либерализация
7. Либерализация на режима за преки чуждестранни инвестиции
8. Приватизация
9. Дерекгулация (намаляване на входните и изходни бариери пред бизнеса)
10. Права на собственост (даване възможност на неформалния сектор да придобие собственост с приемливи разходи).

Източник: съставена по Williamson, J. (1990), op. cit.

Въпреки че внимателният прочит на въпросните реформи не може да открие явен апел за пълна либерализация на търговията, свободно движение на капитал и минимална намеса на държавата в икономиката, липсата на недвусмисленост при тяхната формулировка води до силно изразена неолиберална трактовка на Вашингтонския консенсус. Съответно предписанията към страните са: да бъдат освободени от регулации във възможно най-голяма степен всички стокови, трудови и финансови пазари, да се ограничи размерът на правителството, да се избягват антицикличните фискални политики, да се отдава приоритет на ценовата стабилност пред целите, свързани със заетостта и растежа и да се поддържат ниски нива на данъчно облагане. Правната рамка на икономическите системи пък трябва да бъде насочена към гарантиране на правата на собственост, включително приватизация на държавните предприятия и насърчаване на институциите, благоприятстващи пазарните меха-

¹ Strauss-Kahn, D. (2011) “Global Challenges, Global Solutions” – an Address at George Washington University, <http://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp040411>

низми. Както посочва Родрик (2006) лозунгът „Стабилизирай, приватизирай и либерализирай“ се превръща в мантра на поколение от технократи, стартирали кариерата си в развиващите се страни и на политическите лидери, които съветват.¹

Икономическите събития през 90-те години на миналия век показват, че политиките, базирани на Вашингтонския консенсус не успяват да предоставят обещаните резултати. Тъй като това става очевидно още в началото на десетилетието, първоначалните предписания са ревизирани чрез разрастване към т.нар. реформи от „второ поколение“, които имат силно изразен институционален характер.²

В подобрената си версия, „Вашингтонският консенсус плюс“ поощрява политики, които подкрепят предприемачеството като посочва пазарните несъвършенства на финансовите пазари и тези за придобиване на предприемачески умения. Това означава, че за оправдана се счита подкрепата за малките и средни предприятия и за институции, предоставящи рисков капитал, както и широка гама от мерки, подобряващи бизнес средата. В изследване на Световната банка от 2005г.³ обаче се превеждат множество доказателства, демонстриращи че институционалните подобрения в посока на разширения Вашингтонски консенсус също не водят задължително до устойчив икономически растеж и технологично догонване.

2. Критика и причини за провала на Вашингтонския консенсус

В ретроспективен план, една от най-видимите характеристики на Вашингтонския консенсус е неговата опростеност, наивност и сляпа вяра в пазарните сили, които автоматично носят икономическа ефективност. В действителност пазарите, особено на развиващите се икономики и страните в преход, страдат от редица несъвършенства (наличието на координационни и информационни асиметрии, монополни образувания, положителни и отрицателни външни ефекти), които възпрепятстват оптималното разпределение на ресурсите и постигането на социален оптимум.

Вашингтонският консенсус почива върху неокласическата теория за международното разделение на труда, според която оптималната външнотърговска политика за страните е либералната, осигуряваща свободна международна търговия. По този начин развиващите се страни могат да се възползват от тяхната евтина работна ръка и изобилни природни ресурси, докато богатите страни осигуряват капитали, знания и технологии. Последните се считат за свободно достъпни блага, които фирмите усвояват безрисково и съобразно най-добрите съществуващи практики. Производствените функции са неизменни, основани на еднакви технологии в отделните страни и индиферентни по отношение на мащаба на производството, което се осъществява в условията на съвършена конкуренция. При спазването на тези допускания е безразлично в кои отрасли и производства ще се специализират страните, важното е това да става според съществуващите сравнителни предимства, за да им донесе нарастващо благосъстояние.

Според редица автори предпоставките, на които е основана неокласическата теория са във висока степен нереалистични, в противоречие с действителността, което поставя под съмнение пригодността ѝ да формулира състоятелни препоръки към външноикономическата политика на отделните страни. Съвременните търговски модели, които преодоляват ограничителните допускания на неокласическия модел водят до извода, че свободната търго-

¹ Rodrik, D. (2006) Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform, Journal of Economic Literature Vol. XLIV/2006, p. 973

² т.нар. „разширен Вашингтонски консенсус“ или „Вашингтонски консенсус плюс“ – към оригиналните 10 принципа са добавени: корпоративно управление; анти-корупция; гъвкави трудови пазари; споразуменията в рамките на СТО; финансови кодекси и стандарти; „предпазливо“ отваряне на капиталовата сметка; междинни валутно-курсови режими; независими централни банки, контролиращи инфлацията; системи за социална защита; целево намаляване на бедността.

³ World Bank (2005) Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform, Washington DC

вия не винаги има за резултат безусловно повишаване на благосъстоянието на всички участници. Важно е не само да се участва в международното разделение на труда, а и с какви производства. Отклоняването от съвършената конкуренция, наличието на икономии от мащаба в производството, бариери за влизане, несъвършена информация, различията в наукопоглъщаемостта на отраслите обосновават необходимостта от държавна намеса, насърчаваща производствата с по-голям потенциал за повишаване на производителността. Съответно при определени условия индустриалната политика и защитата на зараждащите се отрасли са необходими, за да се стимулира икономическото развитие. Това обаче не се допуска от неолибералните привърженици, които считат, че най-добрата индустриална политика е липсата на такава.

Един от основните критици на Вашингтонския консенсус е нобеловият лауреат Джоузеф Стиглиц. Той привежда убедителни аргументи за това, че предлаганите реформи не се основават на задълбочен икономически анализ, а са в по-голяма степен политически мотивирани. Така например, въпреки че МВФ и Министерството на финансите на САЩ проповядват установяването на принципи на прозрачност в управлението на развиващите се страни, самите те остават сред най-непрозрачните институции. МФ дори се обръща срещу прекомерната прозрачност, когато дебатът е насочен към хедж фондовете и тайните банкови сметки¹.

Друга важна критика към Вашингтонския консенсус е свързана с неговия ограничен подход към икономическото развитие, отъждествявайки го с нарастването на БВП, игнорирайки важни социални проблеми като разпределението на доходите. Както показва обаче докладът на международната Комисия за измерване на икономическото представяне и социалния прогрес², това което има значение за икономическото развитие е устойчивостта на икономическия растеж и дали преобладаващата част от населението повишава своя жизнен стандарт година след година.

Всъщност провалът на Вашингтонския консенсус в най-голяма степен се дължи на разочароващите икономически резултати, които постигат страните, които го следват. Въпросните разочарования са: продължителният срив в обема и структурата на производството в бившия Съветски съюз и Източна Европа; финансовата криза в Източна Азия; провалът на въведения през 1991г. „План за конвертируемостта“ в Аржентина; липсата на значителен икономически растеж в Латинска Америка и в страните от Африка на юг от Сахара. Според професора от Харвардския университет Дани Родрик (2006) никога в световната стопанска история някъде другаде не се е осъществявала приватизация, дерегулация и търговска либерализация в такива мащаби както в Латинска Америка и Източна Европа. В Африка на юг от Сахара правителствата въвеждат реформите с по-малка убеденост и по-бавно темпо, но там също се възприема съществена част от неолибералните предписания - премахват се държавните маркетингови бордове, намалява се инфлацията, отваря се външната търговия и се приватизира значителна част от държавната собственост.³

От друга страна, според императивите на Вашингтонския консенсус не би трябвало държави като Китай, Индия и Виетнам да регистрират стабилен растеж, тъй като провеждат по-интервенционистка политика от предписаната и осъществяват либерализация по постепенен и „неправоверен“ начин. Данните от табл. 2 обаче красноречиво показват, че тези страни постигат много по-добри резултати по отношение на устойчивия икономически растеж. Особено впечатляващо е представянето на Китай.

¹ Stiglitz, J. (2005) The Post Washington Consensus Consensus, The Initiative for Policy Dialogue, p.6

² Stiglitz, J., Sen, A., J.P.Fitoussi, (2010) Mismeasuring Our Lives, The New Press

³ Rodrik, D. (2006) op. cit., p. 974

табл. 2 **Средногодишен темп на нарастване на БВП на избрани страни**
(%, пост. цени, нац. валута)

Страна / период	1992 – 1995г.	1995 – 2000г.	2000 – 2005г.	2005 – 2010г.	2010 – 2015г.
България	1,1	-1,5	5,8	3,1	1,4
Китай	12,7	8,5	9,8	11,1	7,7
Индия	6,8	5,8	7,0	7,9	6,6
Виетнам	8,8	6,7	7,3	6,2	5,8
Страни в преход	-9,9	1,5	6,6	3,6	1,7
Африка на юг от Сахара	2,0	3,1	5,9	5,2	4,1
Латиноамериканска асоциация за интеграция	3,1	3,0	2,6	3,4	2,4

Източник: ЮНКТАД

През 2004г. редакторът на списание „Тайм” Джошуа Рамо използва понятието „Пекински консенсус“¹, което символизира изключителната привлекателност на китайския модел на икономическо развитие и представлява алтернатива на Вашингтонския консенсус. Характерни за този модел са запазването на авторитарен режим на управление; постепенна дерегулация на цените и либерализиране на икономиката; създаване на частния сектор от нулата вместо мащабна приватизация плюс плурализъм на формите на собственост и на контрола; активна експортно ориентирана индустриална политика; подценен реален валутен курс и натрупване на валутни резерви – отново инструмент за насърчаване на експортно ориентиран растеж.² Високата норма на спестявания и инвестиции, рязкото намаляване на бедността, повишеното внимание към развитието на науката и образованието позволяват да определим Китай като пример за успешна модернизация, който демонстрира на развиващите се страни, че чуждестранните идеи за икономическо развитие трябва да се заимстват селективно, а не безкритично.

Смъртоносният удар върху Вашингтонския консенсус не е нанесен от Китай, а именно от страната, в която е създаден. В отговор на глобалната финансово-икономическа криза от 2008г. американското правителство похарчва милиарди долари, за да спаси банки и големи корпорации, които оставени на пазарните сили биха отишли в небитието. В по-дългосрочна перспектива, въведеният през 2009г. Закон за възстановяване и реинвестиране в Америка отпуска пакет от 800 млрд. \$ с цел да подпомогне реструктурирането на индустрията, както и завръщането ѝ обратно у дома (reshoring). Освен това американското правителство със своята иновационна стратегия (2011г.) насърчава стратегически отрасли и развитието на нови технологии. Интервенциите и политиките на САЩ и редица други развити страни са в пълен контраст с препоръките, които базираните във Вашингтон институции проповядват на развиващите се държави дълги години наред. Именно нагледният пример какво наистина трябва да направят страните, когато се намират в епицентър на икономическо земетресение окончателно подкопава доверието в неолибералните догми.

3. Уроци от проваления Вашингтонски консенсус за стратегиите за икономическо развитие

Един от най-важните уроци от провала на Вашингтонския консенсус за стратегиите за икономическо развитие е, че страните не бива да робуват на догми и идеологии и да прие-

¹ Ramo, J. (2004) The Beijing Consensus: notes on the new physics of Chinese power. The Foreign Policy Centre, L.

² Попов, В. (2007) «Пекинский консенсус» против «Вашингтонского»: «азиатские ценности» более конкурентоспособны, чем либерализм? // Прогнозис, № 3/2007, с. 346

мат сляпо препоръки, разработени отвън от институции, познаващи слабо местните особености. Икономическите стратегии трябва да отразяват националните политически, стопански, социални, културни реалности и специфични нужди при прилагането на чуждите добри практики. За съжаление не съществуват общовалидни рецепти за успешно икономическо реструктуриране, всяка страна трябва сама да намери своя път в съответствие със степента на развитие на нейния пазар, наследената индустриална база, социално-икономическите ѝ характеристики.

Както показва опита на успешните страни от Източна Азия, при разработването на стратегии за развитие е необходим прагматичен подход на експериментиране и постепенност. Най-ефикасният път за модернизация на икономиката е „като се стъпва върху камъни при пресичане на реката“, а не стремеж за един голям скок в стил шокова терапия. „Съзидателното разрушаване“ е естествен резултат от всяка една структурна промяна. Индустриалните и макроикономическите политики обаче трябва да се стремят да гарантират, че „създаването“ ще преобладава над „разрушаването“ в количествен и качествен аспект. Не такъв е опитът на България – в първите години на прехода редица технологичноинтензивни сектори не устояват на силната конкуренция вследствие на бързата либерализация в търговските отношения. Загубата на капитал и квалификация на работната сила в засегнатите производства не е компенсирана в достатъчна степен с очаквани подобрения в други сектори, произвеждащи продукти с висока добавена стойност. Експортната специализация на страната силно се влошава, концентрирайки се в производства, интензивни на природни ресурси и неквалифициран нископлатен труд. Износът на стоки с ниска степен на преработка, ниска ценова и доходна еластичност на световното търсене обаче допринася слабо за икономическия растеж и развитие.

Икономическото развитие представлява процес на интензивна структурна трансформация, включваща преминаване от дейности с ниска производителност към такива с висока производителност, които са широко търгуеми. Този процес изисква активна *индустриална политика*¹ за насърчаване на нетрадиционни експортно ориентирани сектори, притежаващи висока доходна еластичност и по-голям потенциал за растеж, в съответствие с динамичните сравнителни предимства на страната. Задължителна предпоставка за успеха на подобна политика е осъществяването на административна реформа, която да осигури ефективна публична администрация, способна да провежда такъв тип политика, както и въвеждането на система на мониторинг и оценка.

Индустриалната политика по необходимост изисква определянето на приоритетни области на развитие, към които да бъдат насочени усилията на бизнеса, правителството и отделните индивиди. Целевите сектори² следва да бъдат насърчавани с голям набор от координирани мерки в областта на иновациите и технологиите, образованието, инфраструктурата и т.н. Поддържането на слабо подценен стабилен във времето валутен курс също може да се използва като инструмент за насочване на ресурсите към експортно ориентирани индустрии.

Индустриалната политика има микроикономически и отраслов характер, но е тясно свързана с макроикономическата политика, тъй като допринася за икономическия растеж и равновесието в платежния баланс. В същото време макроикономическата стабилност е необходимо (но не и достатъчно) условие за успешна структурна трансформация. Провалът на Вашингтонския консенсус ни учи, че макроикономическата стабилност не трябва да се разглежда в тесен смисъл, фетишизирайки поддържането на ниска инфлация и балансиран държавен бюджет, а да се поставя в по-широк контекст като част от националната страте-

¹ Целенасочени действия от страна на правителството за реструктуриране на икономиката към по-динамични сектори

² Въпреки че след глобалната финансово-икономическа криза както развиващите се, така и редица развити страни провеждат индустриални политики с ясно изразен вертикален характер, въпросът за ефективните критерии, които да се използват при избирането на приоритети все още остава слабо изследван.

гия за развитие. Макроикономическата политика трябва да се фокусира върху крайни цели от съществено значение като заетост, растеж, ефективност, справедливо разпределение на доходите, а не върху междинни цели като ниска инфлация и стабилни държавни финанси.

Антициклична фискална политика, а не сляпата фискална дисциплина на Вашингтонския консенсус, е необходима на страните за стимулиране на икономиката по време на рецесия и намаляване на държавния дълг по време на периоди на силен растеж.¹ За да провеждат подобен тип политика правителствата трябва да генерират в средносрочен план достатъчно бюджетни постъпления. Те трябва да разполагат с достатъчен финансов ресурс, за да осигуряват качествена инфраструктура и услуги от обществен интерес. Това от своя страна поставя под въпрос препоръките на Вашингтонския консенсус за ниски данъци, довели до въвеждането на плоско данъчно облагане и ниски ставки в редица страни от Източна Европа.

Друг важен урок от провала на неолибералните политики е свързан с препоръките за дерегулация на факторните пазари. Централните банки трябва да следят за прекомерното поемане на рискове от банковата система и образуването на ценови балони, за да се предотвратят катастрофични резултати като тези от 2008г. В същото време е необходимо да се гарантира достъпът на МСП до кредитиране на приемлива цена чрез активни кредитни политики за насърчаване на инвестициите в реалната икономика. По отношение на трудовите пазари следва да се гарантира нарастване на заплащането на труда в съответствие с повишаването на неговата производителност. Правителствата трябва да предприемат политики, целящи борба с доходното неравенство (вкл. прогресивно данъчно облагане), преразпределяйки покупателна сила към групите с ниски доходи и най-висока склонност към потребление, което устойчиво ще повиши съвкупното вътрешно търсене.

Заклучение

Крахът на Вашингтонския консенсус, предизвикан от неспособността му да разреши проблемите на икономическото развитие, както и от драматичните последици от глобалната финансово-икономическа криза налага изоставяне на неолибералните постулати. Икономическото развитие е сложен процес, който изисква акумулиране на капитал, знания, умения, технологии, ноу-хау, инфраструктура и не бива да бъде оставено само на пазарните сили, а се нуждае от дългосрочна стратегия. При разработването на подобна стратегия страните не трябва да залагат на стандартизирани модели, изготвени навън. Те обаче могат и трябва да се учат от практиката на другите страни (както от успехите, така и от провалите), както и от своя собствен опит в миналото. Сред водещите съставни части на успешните стратегии за икономическо развитие са активната макроикономическа политика, създаването на административен капацитет и действената индустриална политика, която фокусира ресурсите в няколко направления и се стреми да изгради динамични сравнителни предимства отвъд първично зададените.

Използвана литература

Попов, В. (2007) «Пекинский консенсус» против «Вашингтонского»: «азиатские ценности» более конкурентоспособны, чем либерализм? // Прогнозис, № 3/2007

Bakvis, P. (2012) What should replace the Washington Consensus? //Coats, D. (ed.) *Exiting from the crisis: towards a model of more equitable and sustainable growth*, ETUI, pp. 47-52

Ramo, J. (2004) *The Beijing Consensus: notes on the new physics of Chinese power*, The Foreign Policy Centre, London

¹ Bakvis, P. (2012) What should replace the Washington Consensus? //Coats, D. (ed.) *Exiting from the crisis: towards a model of more equitable and sustainable growth*, ETUI, Brussels, p.49

Rodrik, D. (2006) Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform, Journal of Economic Literature Vol. XLIV/2006

Stiglitz, J. (2005) The Post Washington Consensus Consensus, The Initiative for Policy Dialogue

Stiglitz, J., Sen, A., J.P.Fitoussi, (2010) Mismeasuring Our Lives, The New Press

Strauss-Kahn, D. (2011) "Global Challenges, Global Solutions" – an Address at George Washington University, <http://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp040411>

Williamson, J. (1990) What Washington Means by Policy Reform?// In: Williamson, J. ed., Latin American Adjustment: How Much Has Happened?, Institute for International Economics, Washington DC

World Bank (2005) Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform, Washington DC

ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ПРОВАЛА НА НАЦИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА ПО УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ

Гл.ас. д-р Щербо Стефанов НОЖАРОВ
катедра „Икономикс“, УНСС

Резюме: В публикацията се анализират икономическите предизвикателства породени от провала на националната политика по устойчиво развитие на България в периода 2000-2015г. Идентифицират се основните стратегически грешки и се разглеждат възможности за тяхното преодоляване в условията на икономическа глобализация и регулативизъм детерминиран от нарастващите икономически ефекти на изменението на климата, изчерпването на природните ресурси, социално неравенство и миграция.

JEL Codes: Q56, O21, E02

Ключови думи: икономическа политика, устойчиво развитие, институции;

Въведение

Не съществува по-голямо икономическо предизвикателство за България от това да няма ефективно национално стратегическо целеполагане на ниво, обобщаващо всички национални политики, каквото е стратегическото планиране за устойчиво развитие. Липсата на такова целеполагане не само, че стимулира постоянните колизии между отделните секторни политики (които имат не само икономически, но и социално-политически измерения), но също така влияе негативно и на международния имидж на България в европейски и глобален контекст.

Предвид гореизложеното, **настоящият доклад** има за **цел** да анализира икономическите измерения на провала на националната политика по устойчиво развитие на България.

Обект на изследване е политиката по устойчиво развитие на България, а негов **предмет** – националното стопанство, разгледано като система от макроикономически зависимости и показатели.

Изследователската теза стояща в основата на изследването е, че без целенасочена, стратегически ориентирана, дългосрочна национална политика по устойчиво развитие, България не би могла да достигне средния за ЕС жизнен стандарт през следващите няколко десетилетия.

Разглеждането на така формулираната теза, поставя като основна **задача** пред него да анализира националните стратегически документи в областта на устойчивото развитие.

1. Националната политика по устойчиво развитие на България като оксиморон

„Националната програма за развитие: България 2020“ (НПР БГ2020), приета от Министерски съвет през 2012г. е стратегически документ, който би трябвало да замести липсващата национална стратегия по устойчиво развитие.¹

Като негова основна цел (на стр. 5, „Увод“) са посочени „националните решения за растеж“ и възплъщаването на „стремежа на държавата за избор на национален път за напредък“. Според НПР БГ2020, основните предизвикателства пред които българската икономика е изправена през следващите години са „както преодоляването на негативните ефекти от глобалната икономическа и финансова криза, така и преодоляване на натрупани социални дефицити и постигането на по-висока конкурентноспособност на българската икономика.“

¹ НПР БГ2020 е приета с Решение № 1057 на Министерския съвет от 20.12.2012 г.

Фактически от трите основни стълба на устойчивото развитие, тук присъстват само два - икономическия и социалния, а липсва третия - екологичния. Растежът е превърнат в основен акцент, дебалансиращ останалите три стълба.

Основните допускания (стр.7) за развитието на икономиката в периода 2010-2020г. са за средногодишен растеж от 2.7%, което представлява стойност - значително отдалечена от необходимия конвергентен темп за сближаване със средното за ЕС икономическо ниво измерено като БВП/човек от населението. **В този смисъл очевидно целта на НПП БГ2020 не би могла да се възприеме като висок икономически растеж. А индикирано от неговата визия, тя не би могла да се определи и като „устойчив“ икономически растеж.**

Потвърждение за пълното negliжиране в НПП БГ2020 на околната среда като основен компонент и фактор на устойчивия растеж намираме на стр.9, където са посочени осемте основни приоритета на стратегическия документ. Сред нито един от тях околната среда не фигурира като отделен основен приоритет на НПП БГ2020.

Доколкото по някакъв начин е споменат частично само един компонент на околната среда („устойчиво управление на природните ресурси“) в приоритет №4, то това е направено в края на такава странна комбинация започваща с развитие на аграрния отрасъл от което според авторите произтича производството на продукти с висока добавена стойност, че икономическия смисъл на това изречение остава неизвестен. Впоследствие, в подприоритет 4.5 „Устойчиво използване и управление на природните ресурси“ съвсем накратко в рамките на общо две страници (стр.66-67, стр.130) е конкретизирано какви мерки се предвиждат в тази насока. Те са свързани с опазване на земеделската земя и горските ресурси, което покрива много малка част от съдържанието на термина „устойчиво използване и управление на природните ресурси“, без да обхваща полезните изкопаеми както и глобалните публични блага. В случая е подвеждащо този термин да се използва в такава връзка.

Въпреки, че не се среща в описанието на приоритет №3 озаглавен „Постигане на устойчиво интегрирано регионално развитие и използване на местния потенциал“, опазването на околната среда е споменато на стр.17 в последната част на съдържанието му - подприоритет 3.5. Първо, то е направено по начин, обезценяващ самостоятелното значение на този отделен стълб на устойчивото развитие, като е вместен в петата част на друг приоритет, едва след развитието на туризма. Възниква въпроса - нима опазването на околната среда носи по-малки икономически или социални ползи от туризма. На второ място описанието на действията които следва да бъдат предприети за опазване на околната среда напълно съвпада със задължителните основни мерки които България трябва да изпълни до 2020г. като страна-членка на ЕС в изпълнение на европейското екологично законодателство. Това обаче обезмисля стратегическия характер на документа и го превръща в механичен сбор от и без това съществуващи разпоредби на регламенти и директиви. Липсва принципа за допълнителност на усилията за постигане на по-високо от нормативно гарантираното благосъстояние на населението.

Мерките по подприоритет 3.5 са конкретизирани ограничено и кратко (стр.56-60; стр.123-126), като дублират отдавна действащи нормативни актове. Например ефективното управление на отпадъците с подробните мерки разписани в настоящия НПП БГ2020 съвпада с мерките предвидени още преди 15 години в Закона за управление на отпадъците приет през 2003г. Друг пример - превенцията на риска от наводнения и защитата от вредното въздействие на водите предвидени в настоящия НПП БГ2020, основно с Плановите за управление на риска от наводнения фигурират в Закона за водите приет още през 1999г.

Авторите на стратегическия документ дори сами са признали неотнормисимостта на някои от мерките в този подприоритет като са се отказали от тях. На стр.171 от Тригодишния план за действие за изпълнение на НПП БГ2020 (2016-2018) се прави отказ от доизграждане на Националната система за ранно предупреждение и оповестяване при бедствия, като се оттегля финансирането за извършването ѝ.

В приоритет 7 „Енергийна сигурност и повишаване на ресурсната ефективност“, подприоритет 7.5 „Повишаване на ефективността на използване на ресурсите“ е конкретизиран в рамките на само няколко страници (стр.75-76; стр.154-157). Посочени са две мерки за постигането му: въвеждането на нисковъглеродни, енергийно ефективни и безотпадни технологии, както и оползотворяването и рециклиране на по-голямо количество отпадъци. Конкретните действия за изпълнението на мерките звучат толкова общо и неясно, че не могат да бъдат анализирани. Дори и в Плановите за действие към НПП БГ2020 към този подприоритет са предвидени мерки, които са остарели като концепция и са предвидени в задължителните за България европейски стратегически и нормативни документи и нямат никаква допълнителност (План за действие 2014-2016, стр.158-164). Например, промяна в законодателството свързано със стимулиране на иновациите, промяна на екофискалните инструменти и разрешителни режими, стимулиране на обмяната на добри практики между предприятията, премахване на субсидиите за замърсяващи производства са били част от Националната стратегия по околна среда и националния план за действие (2000-2006г.), представляващи стратегически документи приети преди повече от 15 години. Резултатите от тези мерки обаче са твърде скромни, за да продължава тяхното преповтаряне във всеки следващ стратегически документ.

Подприоритет 8.4 „Ограничаване на негативното въздействие на транспорта върху околната среда и здравето на хората“, който е част от приоритет 8 „Подобряване на транспортната свързаност и достъпът до пазари“ е конкретизиран с три целеви мерки, но в рамките на половин страница (стр.92; стр.170). Те звучат изцяло пожелателно и твърде общо. Ограничаването на вредните емисии от транспорта и неблагоприятното влияние върху климата се предвижда да стане чрез: въвеждане на интелигентни транспортни системи, увеличаване на дела на биогоривата и използването на хибриден и електрически транспорт. Не става ясно дали тези мерки взимат предвид високата средна възраст на автомобилния парк в България, като 70% от автомобилите са експлоатирани над 15 години.¹ Използването на биогорива при такъв остарял автомобилен парк технически е трудно изпълнимо. На следващо място при изключително ниския стандарт и покупателна способност на населението което масово предпочита да си купува 15-30 годишни автомобили, желанието на авторите на НПП БГ2020 да ги насочи към купуването на хибридни и електромобили които са доста скъпи, може да се окаже напълно нереалистично. Използването на данъчни облекчения или субсидии за закупуване на нов автомобил също е абсолютно нереалистично предвид хроничния бюджетен дефицит както на национално, така и на общинско ниво. Авторите на стратегическия документ сами са признали неотнормимостта на някои от мерките в този подприоритет като са се отказали от тях. На стр.329 от Тригодишния план за действие за изпълнение на НПП БГ2020 (2016-2018) се прави отказ от субсидирането на закупуване на нов хибриден или електромобил, поради нормативни пречки в европейското и българското законодателство. Създаването на благоприятна среда за съществен ръст на превозите с интермодален транспорт се предвижда да стане чрез стимулирането на ползването на обществен транспорт, воден и железопътен транспорт. Не става ясно дали тези мерки взимат предвид изключително остарелия воден и железопътен парк, чиято средна скорост на придвижване е в пъти под средната европейска, което обезмисля и прави пожелателна тази мярка.²

Въпреки че не беше обособена като самостоятелна секторна или целева политика, опазването на околната среда няма самостоятелно място и сред хоризонталните политики включени в стратегическата рамка на НПП БГ2020 (стр.25-30; стр.172-174).

2. Влияние на колизиите в стратегическата рамка за устойчиво развитие върху макроикономическите показатели

¹ Евтимов И, „Изследване на средната възраст на автомобилите в България“, Научни трудове на русенския университет, том 53, серия 4, Русе, 2014г., стр.111

² Koralova P., Perspectives for the development of trade relations between Slovak Republic and Republic of Bulgaria via Danube River, Scientific Journal VŠEMvs, Public administration and Regional Development, vol. XI, Bratislava, 2015г.

Острите противоречия в стратегическата рамка за устойчиво развитие оказват влияние върху макроикономическата политика. Най-вече чрез задържане на ниското качество на живот и стимулиране на миграционните процеси които водят до отрицателни демографски процеси променящи размера на активната работна сила, влияещи на нивото на данъчната и осигурителната тежест, потребителските разходи и т.н.

Смисълът на неясното описание на подприоритет 7.5 от НПП БГ2020 може да бъде разбран най-добре чрез анализиране на колизията която се създава от отношението на неговото заглавие спрямо последната мярка на подприоритет 7.1. „Гарантиране на енергийната сигурност на страната“ (стр.83). Там е посочено, че ще се насърчава поддържането на разумен баланс между наличния енергиен ресурс в страната и европейските цели за чиста енергия:

„На основание разработената Енергийна стратегия на България до 2020 г., ще насърчава поддържането на разумен баланс между наличния енергиен ресурс в страната и европейските цели за чиста енергия...“.

Според Енергийната стратегия на България до 2020 г., наличния енергиен ресурс на България са лигнитните въглища, които са високоемисионни (серни, азотни окиси, ФПЧ, живак, фурани, диоксини и др.) и с голям въглероден и всякакъв друг интензитет:

*„Ефективно използване на местните енергоресурси: акцент на националната енергийна стратегия от гледна точка на сигурност и устойчивост е запазването и развитието на въглищната индустрия при строго спазване на нормите за опазване на околната среда. В тази връзка съществуващият въглищен потенциал на България ще бъде използван в максимална степен.“*¹

Излиза, че според подприоритет 7.1 ще използваме масирано местните високоемисионни лигнитни въглища и едновременно с това, според подприоритет 7.5 ще опазваме околната среда и ще повишаваме ефективността на използване на ресурсите. Фактически и двете взаимно се обезсмислят и неутрализират, което е недопустимо за стратегически документ играещ ролята на национална стратегия по устойчиво развитие какъвто е НПП БГ2020.

През 2015г., Европейската комисия е призовала на съд България заради високото замърсяване на атмосферния въздух.²

На следващо място, в своя последен и най-актуален доклад от 2016г. (Таблица А2.1, стр.58) за глобалното състояние на чистотата на атмосферния въздух и тежестта на причинените от него заболявания, Световната здравна организация поставя България на втора позиция в света със 118 смъртни случая на 100 хил. човека от населението, причинени от замърсяване на въздуха с ФПЧ.³

Това се случва три и повече години след приемането и действието както на Енергийната стратегия 2020 на България, така и НПП БГ2020.

Размерът на икономическите щети от замърсяването на въздуха в България, според Европейската агенция по околна среда се измерва в порядъка на 2.6% от БВП.⁴ Това е в резултат от високата ресурсоемкост и енергоемкост на икономиката, която е функция на лощата технологична обезпеченост на енергийния и индустриалния сектор.

¹ Енергийна стратегия на Република България до 2020г., приета с решение на Народното събрание от 01.06.2011г., (Обн. ДВ бр.43/2011г.), стр.5

² European Commission - Press release “Commission refers BELGIUM and BULGARIA to Court and gives Sweden a final warning over poor air quality”, Brussels, 18 June 2015, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5197_en.htm, (посетена 05.10.2016)

³ World Health Organization, “Ambient air pollution: A global assessment of exposure and burden of disease”, WHO Library Cataloguing in Publication Data, 2016, ISBN 978-92-4-151-135-3

⁴ European Environment Agency, “Costs of air pollution from European industrial facilities 2008–2012 — an updated assessment”, EEA Technical report, No 20/2014, ISSN 1725-2237, doi:10.2800/23502 and Summary, p.4

Икономическите ползи от такъв тип емисионноинтензивно производство са: създаването на краен продукт, което генерира определено ниво на БВП, поддържане на заетост в региони с висока безработица и внасянето на данъци в централния и общинските бюджети.

Икономическите загуби от такъв тип производство са: разходи за здравеопазването от профилактика и лечение (хоспитализация) на заболявания причинени от замърсяването на въздуха; загубени работни дни заради намалена работоспособност и болнични; намалено потребление от семейство и роднини при липса на издръжка заради преждевременна смърт причинена от замърсен въздух; трайна миграция към други държави с по-чиста и здравословна околна среда, водеща до намаляване на активната работна сила, данъкоплатците и променяща възрастовата структура на населението и др.

Според Доклада за 2015г. на Програмата на ООН за човешко развитие (UNDP), който класира държавите на база качество на живот чрез Индекса на човешкото развитие, България е на 59-то място, като попада извън категорията на високо-развитите държави сред които са класирани например Гърция (29), Чили (42), Бахрейн (45), Хърватия (47), Черна гора (49) и др. Водач на категорията на високо-развитите държави и на класацията за човешко развитие е Норвегия, следвана от Австралия, Швейцария, Дания и т.н.¹ Във следващата втора категория на развити държави където попада и България, пред нея са Беларус на 50-то място, Русия (50), Оман (52), Румъния (52), Уругвай (52), Бахами (55), Казакстан (56), Барбадос (57) и Антигуа (58).

Позицията на България показва незадоволително качество на живот спрямо останалите държави-членки на ЕС и дори част от нейните съседни държави, които не са членки на ЕС, което се дължи на замърсяването основно на въздуха, водещо до висока смъртност и заболявания, според горепосочения доклад на СЗО.

Част от възраженията срещу подобно заключение биха могли да бъдат свързани с недобрата възрастова структура на населението. Според НСИ към 2015г., 34% от населението в България е на възраст над 55 години.² Тази възрастова структура на застаряващо население предполага по-висока смъртност причинена от общи и разнообразни фактори които не са свързани само със замърсения въздух.

От друга страна обаче, лошата възрастова структура на населението се получава от високия процент трайна миграция именно заради лошото качество на живот в България, един от чийто компоненти е влошената здравна обстановка свързана и със замърсения въздух. Според цитирания Доклад на Програмата на ООН за човешко развитие от 2015г., (стр.235), населението на България за следващите петнадесет години ще намалее с един милион човека, като през 2030г. ще спадне на 6,2 млн. жители. Прогнозирането на траен спад на населението на България се потвърждават и от Евростат, като до 2030г. при консервативен сценарий се предвижда то да намалее до 6,4 млн. жители.³

Каквито и да са причините за този голям процент трайна миграция и дори те да не са свързани само с лошото състояние на околната среда, то определено те са пряко свързани с ниския индекс на човешко развитие на България определящ лошо качество на живот дори и спрямо голяма част от другите държави в региона или Източна Европа.

Това определено би потвърдило хипотезата за провал на националната политика по устойчиво развитие, ако изобщо имаше такава целенасочена политика. България е единствената държава в ЕС и в цяла Европа, която няма национална стратегия за устойчиво развитие.⁴

¹ UNDP, „Human Development Report 2015“, United Nations Development Programme, New York, 2015, p.208, ISBN: 978-92-1-126398-5

² НСИ, „Население по статистически райони, възраст, местоживее и пол“, 2016
<http://www.nsi.bg/bg/content/2977/>, (посетен на 6.10.2016г.)

³ Eurostat, “Main scenario - Population on 1st January by age and sex”,
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=proj_13npms&lang=en, (посетен на 6.10.2016)

⁴ **European Sustainable Development Network**, Country Profiles, Single country profile-Bulgaria,

Заклучение

ЕС си постави за цел до 2020г. да направи своята икономика високоиновационна, устойчива и приобщаваща, като по този начин постави и акцентите за бъдещо развитие на държавите-членки.¹ В същото време, постигането на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, не би могло да се реализира на национално ниво при липсата на национална стратегия по устойчиво развитие и при съществуващите дефекти на „Националната програма за развитие: България 2020“.

Дори и извън показателите за устойчиво развитие и устойчив растеж, България сериозно изостава в своето икономическо развитие. Според показателя БВП/човек от населението през 2015г. в Евростат, България има отчетени 6.100 евро, а средното за целия Европейски съюз (ЕС-28) е 28.800 евро.²

Предвид това българския растеж нито е устойчив, нито дори е икономически. Не е растеж когато изоставаш спрямо другите в чиято категория си – останалите държави-членки на ЕС. Сравнението сам със себе си е състезание с един състезател, което в реалността не съществува. Планираните 3% годишно растеж на БВП в НПР БГ2020 при десетки пъти по-голямата основа на БВП на другите държави-членки дори и сравними като темп на изменение водят до съществено изоставане. Изоставането във високотехнологичната и екологично регулирана глобална икономика води след известно време до невъзможност за наваксване и изключване от процесите на международна специализация. Растежът, икономическия растеж и устойчивия растеж не са еквивалентни понятия.³ Липсата на устойчив растеж, води до ниско качество на живот при замърсена околна среда и ниска ефективност на здравните услуги, както и до социално изключване и неравнопоставеност. Това рефлектира във висок процент на миграция, особено на млади и образовани хора което съществено свива възможностите за развитие на иновационна икономика. Също така то дебалансира възрастовата структура на населението и води до бюджетни дефицити в осигурителната система.

Устойчивото развитие нито е банално понятие което следва да се записва формално в стратегическите документи, нито е лишено от икономически смисъл и влияние. Обратното, докато не бъде осъзнато неговото съществено значение за икономическата политика, България ще продължи да изостава в глобалните икономически процеси. Необходимо е стратегически документи като „Националната програма за развитие: България 2020“ да бъдат съществено ревизирани за да излязат от рамката на механичния сбор от популярни термини и клишета и да доведат до реални икономически резултати подобряващи качеството на живот в страната.

Литература:

1. Гечев Р., „Устойчиво развитие и пазарна конкурентоспособност“, Годишник на УНСС, София, 2007, стр.193
2. Евтимов И, „Изследване на средната възраст на автомобилите в България“, Научни трудове на русенския университет, том 53, серия 4, Русе, 2014г., стр.111

<http://www.esdn.eu/?k=country%20profiles&s=single%20country%20profile&country=Bulgaria>, (посетен на 6.10.2016)

¹ Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, COM(2010) 2020; <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>, (посетен на 06.10.2016)

² Eurostat, Main GDP aggregates per capita, Euro per capita-current prices <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, (посетен на 6.10.2016)

³ Гечев Р., „Устойчиво развитие и пазарна конкурентоспособност“, Годишник на УНСС, София, 2007, стр.193

3. Koralova P., Perspectives for the development of trade relations between Slovak Republic and Republic of Bulgaria via Danube River, Scientific Journal VŠEMvs, Public administration and Regional Development, vol. XI, Bratislava, 2015г.
4. Енергийна стратегия на Република България до 2020г., приета с решение на Народното събрание от 01.06.2011г., (Обн. ДВ бр.43/2011г.), стр.5
5. НПП БГ2020 приета с Решение № 1057 на Министерския съвет от 20.12.2012 г.
6. Нси, „население по статистически райони, възраст, местоживее и пол“, 2016
<http://www.nsi.bg/bg/content/2977/>
7. European Environment Agency, “Costs of air pollution from European industrial facilities 2008–2012 — an updated assessment”, EEA Technical report, No 20/2014, ISSN 1725-2237, doi:10.2800/23502 and Summary, p.4
8. UNDP, „Human Development Report 2015“, United Nations Development Programme, New York, 2015, p.208, ISBN: 978-92-1-126398-5
9. World Health Organization, “Ambient air pollution: A global assessment of exposure and burden of disease”, WHO Library Cataloguing in Publication Data, 2016, ISBN 978-92-4-151-135-3
10. European Commission - Press release “Commission refers BELGIUM and BULGARIA to Court and gives Sweden a final warning over poor air quality”, Brussels, 18 June 2015,
http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5197_en.htm
11. Eurostat, “Main scenario - Population on 1st January by age and sex”,
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=proj_13npms&lang=en
12. **European Sustainable Development Network**, Country Profiles, Single country profile-Bulgaria,
<http://www.esdn.eu/?k=country%20profiles&s=single%20country%20profile&country=Bulgaria>
13. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, COM(2010) 2020;
<http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
14. Eurostat, Main GDP aggregates per capita, Euro per capita-current prices
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

ПОЛИТИЧЕСКИ СТРАТЕГИИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА КРЪГОВА ИКОНОМИКА В БЪЛГАРИЯ

Ас. д-р Иван Божикин, УНСС

Абстракт

Концепцията за кръгова икономика става все по-популярна през последните години. Тази концепция предполага преход от линейен модел към кръгов модел на управление на отпадъците. Кръговият модел на управление на отпадъците, за разлика от линейния модел, възприема отпадъците като ресурс, който може да се използва в процеса на производство. Изграждането на кръгова икономика, изисква внимание върху всички етапи на жизнения цикъл на продукта. Поради това всяка стъпка между добиването на суровините и крайния цикъл на продуктите трябва да се вземе под внимание и различни планове и политики да бъдат разработени и приложени, с цел изграждането на такъв тип икономика. Важно е да се вникне по-дълбоко в същността на идеята на кръгова икономика, да се разбере как тази идея ще се осъществи в Европейския Съюз (ЕС) и какви фискални и икономически политики са необходими в България, за да се изгради кръговата икономика в страната. Ето защо статията 1) разглежда концепцията за изграждане на кръговата икономика; 2) представя пакета от мерки на Европейската Комисия за изграждане на този тип икономика в ЕС; и 3) дискутира необходимите политически стратегии за изграждане на кръгова икономика в България, съобразени с плана на ЕС за кръгова икономика и българската икономическа конюнктура.

1. Концепция за кръгова икономика

През последното десетилетие концепцията за кръгова икономика става все по-популярна (Ghisellini, Cialani and Ulgiati, 2014; Lieder and Rashid, 2015; Ellen MacArthur Foundation, 2015), което се дължи и на факта, че природните ресурси на Земята намаляват и поради това е необходимо те да се управляват по един по-устойчив и ефективен начин (Meadows, Meadows and Randers, 2004). Концепцията за кръгова икономика предполага преход от линейен модел към кръгов модел на управление на ресурсите (Bonciu, 2014; Andersen, 2007; Nappaerts, 2014). Линейният модел се основава на логиката, че след производството и използването на продуктите, те се депонират (Ness, 2008). По този начин, ценните материали, съдържащи се в тях, не се използват отново за производство на нови продукти. Това е довело и до струпването на множество ценни ресурси на депата, които в днешно време се разглеждат като „златни мини“, които могат да бъдат разработени, за да се извлекат скъпо струващите суровини, намиращи се в тях (Wagner and Raymond, 2015). За разлика от линейния модел, кръговият модел на управление на ресурсите, възприема отпадъците като ресурс, който може да се използва отново в процеса на производство (Sauvé, Bernard and Sloan, 2015), ако те се управляват правилно в една затворена система.

Изграждането на кръгова икономика или кръгов модел на управление на ресурсите, изисква внимание върху всички етапи на жизнения цикъл на продукта (Ellen MacArthur Foundation, 2012; Yarp, 2005). Ето защо, всяка стъпка между добиването на суровините и крайния цикъл на продуктите трябва да се вземе под внимание (виж фигура 1), за да се изгради такъв тип икономика (Jawahir and Bradley, 2016). Първата стъпка е свързана с подобряване на дейностите по извличане на природните ресурси, включително намаляване на негативния ефект от добива на природни ресурси върху околната среда и населението (Ellen MacArthur Foundation, 2015). След това, вниманието се съсредоточава върху еко-дизайна на продуктите (как еко-дизайнът на продуктите може да бъде подобрен) и произ-

водствения процес (Singh and Ordenez, 2015; Peck, Kandachar and Tempelman, 2015). Един от начините за подобряване на еко-дизайна е чрез използване на повече рециклируеми материали в производството на продуктите (European Environmental Bureau, 2015). По този начин, стоките, които се пускат на пазара, ще бъдат по-годни за рециклиране и повторно използване. Друга насока към подобряване на еко-дизайна на продуктите е свързано с подобряване на тяхната ефективност, т.е. да се подобри тяхната материалоемкост и енергоемкост (Narppaerts, 2014). Следващата стъпка, след еко-дизайна на продуктите, е свързана с тяхното използване. Подобряването на използването на продуктите може да бъде постигнато, например, чрез прилагането на различни еко-стандарти (например, стандарти за максимално използвана енергия) (Siskos, Capros and DeVita, 2015). Необходимо е също да бъде изградено едно ново екологично поведение у потребителите, което да спомогне за закупуването и потребяването на все повече еко-продукти /произведени в по-голямата си част от вторични суровини/ и избягването на продукти с висока материалоемкост и енергоемкост. Устойчивото управление на отпадъците е следващата много важна стъпка за изграждане на кръговата икономика (Stahel, 2014). То се състои в това, че след като се формират отпадъците те трябва да бъдат разделно събрани и сортирани по различни видове отпадъци, които след това да бъдат рециклирани (или компостирани). Частта от тях, която не може да бъдат рециклирана, може да се използват за изгаряне и образуване на зелена енергия, а остатъчната част да се депонира.

Фигура 1: Кръгова икономика



Източник: Фигурата е начертана от автора на статията

За изграждането на кръговата икономика са необходими още три важни неща: 1) създаването на нови бизнес модели пригодени за този тип икономика (Ellen Mac Arthur Foundation, 2012; Stahel, 2014) (Нов бизнес модел, например, е изграждането на центрове за поправка и повторна употреба на различни видове мебели или изграждането на заведения, в които срещу закупуването на дадена напитка, клиента ще може да предостави свой повреден ел. уред за поправка); 2) развитието на пазара за вторични ресурси и 3) предоставяне на стимули за производителите, да използват вторичните суровини в производствения си процес (FEAD, 2015). Създаването на регулаторна рамка, която разпознава вторичните суровини като продукт (не като вид отпадъци), ще бъде също важно за изграждането на кръгов модел на управление на ресурсите в бъдеще (Van Calster, 2014).

Реализирането на концепцията за кръгова икономика, изисква насочване на усилията върху всички по-горе споменати стъпки. Всичко това ще доведе до изграждането на по-зелени икономики и следването на пътя към устойчиво развитие. Въпреки това, устойчивото управление на отпадъците остава крайъгълен камък за реализирането на концепцията за кръгов модел на управление на ресурсите (Ghisellini, Cialani and Ulgiati, 2014).

2. Пакет от мерки за изграждане на кръгова икономика в ЕС

За да насърчи конкретни действия за изграждане на кръговата икономика във всяка една от държавите-членки на ЕС, Европейската комисия е изработила нов пакет от мерки в края на 2015 г., който дава насока за действие на всяка една страна-членка в тази област (European Parliament, 2016). Този пакет е подобрена версия на предложението такъв през 2014 г. и съдържа в себе си план за действие за кръгова икономика, заедно със списък от мерки и четири законодателни предложения относно политиката по отпадъците на ЕС (European Commission, 2015; European Parliament, 2016). Планът за кръгова икономика идентифицира седем области на действие: 1) производство (включително проектиране на продукта и производствени процеси); 2) потребление; 3) управление на отпадъците; 4) насърчаване на пазара на вторични суровини; 5) специфични действия и мерки свързани със секторите на пластмаса, хранителните отпадъци, основни суровини, отпадъци от строителство и събаряне, биомаса и продукти на биологична основа; 6) иновации и инвестиции; 7) мониторинг на напредъка към кръгова икономика.

Действията, свързани с производството, са основно насочени към подобряване на дизайна на продуктите, така че те да са по-издръжливи, годни за поправка, усъвършенстване и рециклиране посредством схемите за разширена отговорност на производителите. Цели се също повишаване на ресурсната ефективност в производствения процес, за да се намали влиянието върху околната среда и подобри финансовият резултат на компаниите. По отношение на потребителите, Европейската Комисия предвижда мерки свързани основно с повишаване на потреблението на устойчиви продукти, чрез тяхното рекламиране посредством стикери и по други начини на потребителите. Предвиждат се също и стимулиране на иновативни форми на потребление (като споделяне на продуктите и инфраструктура или потребление по-скоро на услуги, отколкото на продукти), както и интегриране на критерии насърчаващи кръговата икономика чрез „зелените“ обществени поръчки. Устойчивото управление на отпадъците се определя от Европейската Комисия като най-важен и значим елемент в процеса на изграждане на кръговата икономика. То се базира на йерархията за отпадъците на ЕС, където се дава първо приоритет на предотвратяването на отпадъците, след това на тяхното повторно използване, рециклиране и оползотворяването им за енергия (Directive 2008/98/EC; Vasileva and Ivanova, 2013). Депонирането се разглежда като последен и най-нежелан метод за обработване на отпадъците (Gharfalkar, et al 2015; Ilic and Nikolic, 2016). Ето защо, за да подпомогне по-устойчивото управление на отпадъците в държавите-членки, Европейската Комисия предлага нови законодателни предложения относно отпадъците, в които се съдържа дългосрочна визия за повече рециклиране и за намаляване на депонирането на битови отпадъци. В тази посока се поставят следните общи за ЕС цели: 1) рециклиране на 65% от битовите отпадъци до 2030 г.; 2) рециклиране на 75% от отпадъците от опаковки до 2030 г. 3) до 10% от битовите отпадъци да се депонират на депата до 2030 г.; 4) забрана за депониране на разделно събраните отпадъци; 5) промотиране на икономически инструменти, подпомагащи ограничаването на депонирането; 6) създаване на хармонизирани методи за изчисляване на нивата на рециклиране в целия ЕС. Също така Комисията насърчава по-активното използване на икономически инструменти за постигането на съгласуваност с йерархията на ЕС за отпадъците. Предвиждат се и различни мерки за подобряване на събирането и сортирането на отпадъците, което да доведе до по-устойчиво управление на отпадъците. В това число, въвеждане на минимални условия от-

носно прозрачността и ефективността на разходите, свързани със схемите за оползотворяване на отпадъците. Насърчава се също така тези схеми да бъдат прилагани за по-широк кръг отпадъци. Европейската Комисия предвижда и мерки насочени към подобряване на административния капацитет и инфраструктурата за разделно събиране и рециклиране чрез инвестиране средства от различните фондове и програми на ЕС. Като цяло се предвижда по линия на настоящата програма за финансиране да бъдат заделени 5,5 милиарда евро за управлението на отпадъците.

Предвиждат се също мерки за подпомагане създаването на пазари за вторични суровини. Те се характеризират най-вече със: създаването на стандарти за качество за възстановяване на материали/ресурси от отпадъците (вторични суровини); подпомагане използването на торове, основани на рециклирани хранителни вещества; насърчаване на повторното използване на пречистени отпадъчни води при безопасни и икономически ефективни условия; насърчаването на цикли от нетоксични материали и по-внимателното проследяване на химикалите, бъдещи безпокойство, в продуктите; улесняване на трансграничното движение на вторични суровини и тяхното по-широко използване от публичния и частния сектор.

По-значимите мерки, насочени към петте приоритетни сектора споменати по-горе, са свързани със законодателни изменения; дебати относно зелената енергия от отпадъци, доклади за важните природни ресурси, стратегии за пластмасите, представяне на най-добри практики и въвеждане на насоки за развитие, въвеждане на стандарти, индикатори, финансови стимули. За да се подпомогнат иновациите за кръгова икономика, Европейската Комисия използва различни финансови ресурси, в това число и изследователската програма Хоризонт 2020 (650 милиона евро са планирани да се предоставят по тази програма за иновации за кръгова икономика). Комисията ще разработи също и рамка за мониторинг на кръговата икономика, проектирана така, че напредъкът да се измерва ефективно въз основа на надеждни налични данни.

Чрез всички гореспоменати действия се цели да се затвори кръгът на жизнения цикъл на продуктите чрез увеличаване на рециклирането и повторната употреба, което ще донесе ползи за околната среда и икономиката. Планът ще помогне и за постигането на цел 12 от целите на устойчиво развитие на Организацията на Обединените Нации (ООН), свързана с устойчивото потребление и производство. Ето защо, този план, заедно с плана за действие на ЕС за иновации, водени от дизайн, има за цел да подпомогне европейския бизнес и потребителите в прехода към една по-силна и по-кръгова икономика, в която ресурсите се използват по по-устойчив начин (Ellen MacArthur Foundation, 2015). В резултат на това все повече страни от ЕС (като Англия, Шотландия, Уелс, Дания, Испания (Каталуня) и Холандия) създават свои планове за действие за кръгова икономика (Ellen MacArthur Foundation, 2015). Подобна тенденция се наблюдава и по отношение на създаване на планове за действие за дизайн сред страните в ЕС като Естония, Дания, Финландия, Латвия, Франция и Ирландия (Whicher, 2016), които да подпомогнат проектирането на новия тип кръгова икономика.

3. Политически стратегии за изграждане на кръговата икономика в България, съобразени с пакета от мерки на ЕС за кръгова икономика и българската икономическа конюнктура

Като част от голямото европейско семейство, България също трябва да предприеме конкретни и целенасочени действия за трансформиране на икономиката, с цел реализиране на идеята за кръгова икономика. Политиките, стратегиите и мерките, свързани с дискутираната област, се прилагат основно от правителството чрез Министерството на Околната Среда и Водите (МОСВ), а оттам и от общините. На този етап действията на МОСВ, в подкрепа на реализиране на концепцията за кръгова икономика в страната, са свързани предимно с устойчивото управление на отпадъците (МОСВ, 2014; Василева Ив., 2016). Това е обос-

новано, тъй като подобно управление на отпадъците е в основата на изграждане на кръговата икономика.

МОСВ прилага национални планове и програми за управление на сектор отпадъци, с които определя политиката на управление на отпадъците. Първите опити за създаване на по-ефективни практики за рециклиране на битовите отпадъци, започнат през 2003 г. с подготовката за въвеждане на система за разделно събиране на отпадъци от опаковки в страната. През тази година се прие и национална програма за управление на дейностите по отпадъците за периода 2003-2007 г. (НПУДО), а през 2009 г. е съставена нова национална програма за управление на дейностите по отпадъците за периода 2009-2013 г. (НПУДО). През 2010 г. се въведе национален стратегически план за поетапно намаляване на количеството на биоразградими отпадъци, предназначени за депата за периода 2010-2020. Започна и изграждането на 23 регионални съоръжения за компостиране на биологичните отпадъци, финансирани от Оперативна програма Околна среда. А през 2014 г. година е приет първият национален план за управление на отпадъците 2014-2020. В него са посочени четири основни цели : 1) намаляване на обема на отпадъците и стимулиране на повторната употреба; 2) увеличаване на рециклирането и оползотворяването на отпадъците; 3) гарантиране на чиста и безопасна околна среда; 4) приемане на обществото като ключов фактор за устойчиво управление на отпадъците. Всички тези цели са част от обща стратегическа цел: общество и бизнес, които не генерират отпадъци. В плана е включена и първата за България национална програма за предотвратяване образуването на отпадъци за периода 2014-2020 г. През 2015 г., на база на националния стратегически план е започнало разработването на регионални програми за управление на отпадъците за периода 2015-2020 г. от страна на общините в страната. Тези програми имат за цел да повишат предотвратяването, рециклирането и повторното използване на битовите отпадъци. В страната също се прилага и политика към изграждането на по-добър еко-дизайн на продуктите от страна на производителите.

От представената по-горе информация става ясно, че през последните години са извършени съществени усилия за постигане на по-устойчиво управление на отпадъците като посоката в бъдеще е свързана с намаляване на количеството депонирани битови отпадъци до едно минимално равнище. Въпреки това все още има значителни пречки, които спъват устойчивото управление на отпадъците и оттам изграждането на кръговата икономика в страната. Някои от тези пречки са свързани с: 1) недостатъчната осведоменост на гражданите относно правилното разделно събиране на отпадъците, както и тяхната пасивна роля в този процес; 2) липсата на достатъчен контрол в системата на управление на отпадъците; 3) липса на санкции или тяхното не прилагане при неправилно изхвърляне на отпадъците; 4) не синхронизирано използване на важните фискални и икономически инструменти за управление на отпадъците; 5) съществуване на няколко системи за разделно събиране на битовите отпадъци, които взети заедно не са много ефективни и ефикасни; 6) наличие на голям брой клошари, които събират голяма част от рециклируемите отпадъци в страната (Bozhikin, 2016; МОСВ, 2015). Успоредно с това все още не е развита достатъчно модерна инфраструктура и липсват достатъчно съоръжения за устойчивото третиране на отпадъците. За пример, на територията на страната има само две съоръжения за компостиране на биоразградимите отпадъци. Ето защо трябва да се работи също и в тази посока, като европейските фондове могат да помогнат за това. Финансовият ресурс по ОПОС 2014-2020 г. за намаляване на количеството депонирани битови отпадъци, посредством осигуряване на допълнителен капацитет за рециклиране и оползотворяване, е близо 563 млн. лв за България. На базата на тези средства са планирани 7 процедури за: изграждане на анаеробни и/или компостиращи инсталации за биоразградими и зелени отпадъци; изграждане на центрове за повторна употреба; осигуряване на инсталации за предварително третиране на отпадъци; изпълнение на трета фаза на интегрираната система за третиране на битовите отпадъци на Столична община. Бъдещите политически стратегии на страната трябва да са свързани с преодоляване на пречките за постигане на устойчиво управление на отпадъците.

Необходимо е също така постепенно да се направи преход от политики по управление на отпадъците към политики по управление на материалите/ресурсите.

За да се изгради кръгова икономика в България е необходимо също така да се създадат политически стратегии и политики и по отношение на някои други сфери и дейности, които са също важни и основни при подпомагането на този процес. На първо място е важно да има ясна стратегия за дизайн за кръговата икономика. В тази насока ще е необходимо и създаването на повече центрове, занимаващи се с дизайн, т.е с дизайн на различни процеси, политики и програми подпомагащи кръговата икономика, както и проектиране на устойчиви продукти, годни за рециклиране и повторна употреба. Едно от необходимите условия за създаването на подобни центрове /някои от тях могат да бъдат интегрирана част към университетите/ е безспорно наличието на специалисти в тази област. Един от начините да се увеличи техния брой в бъдеще е чрез създаване на учебни програми в университетите, които да подготвят експерти по дизайн на кръгова икономика. На второ място е необходимо да се извърши стратегическо развитие на пазара за вторични суровини, така че той да стане по-атрактивен за фирмите и домакинствата. В тази насока ще са необходими законодателни промени, които да разпознаят отпадъците като ресурс, а не като отпадъци (Van Calster, 2014). Въвеждане на стандарти за добиването на такива ресурси от отпадъци ще гарантира тяхното качество и ще ги направи по-атрактивни за фирмите. Стимулирането на фирмите да използват повече вторични суровини в тяхното производство чрез различни икономически инструменти, също може да спомогне за разрастването и развитието на пазара на вторични суровини. На трето място стратегическите усилия на държавата трябва да са насочени към осигуряване на повече финансиране в тази област, което ще спомогне да се реализират значителен брой проекти за кръгова икономика. Финансирането може да постъпи от вътрешни и външни източници за икономиката, т.е чрез различните програми на ЕС, от различни международни организации, от националния бюджет. Последното, но не и по-важност, е свързано със съществуването на по-силно стратегическо съгласуване на фискалните и икономическите инструменти за подкрепа на кръговата икономика от страна на всички ангажирани в тази област държавни институции като правителството, министерствата, общините. По този начин целия държавен апарат ще бъде насочен в една посока – изграждането на кръгова икономика в България.

Заклучение

Всички дискутирани по-горе стратегически насоки биха могли да спомогнат за изграждане на кръговата икономика в България. Те са част от ядрото, върху което може да се стъпи, и след това да се продължи със стратегическото създаване на този тип икономика. Те, заедно с пакета от мерки предвиден от Европейската Комисия, показват пътя, по който трябва да се върви, за да се реализира концепцията за кръгова икономика и изгради една по-зелена икономиката.

Литературни източници:

Andersen, M.S., 2007. An introductory note on the environmental economics of the circular economy. *Sustain. Sci.* 2, 133-140.

Bonciu, F., (2014). The European Economy: From a Linear to a Circular Economy. *Romanian journal of European affairs*, 14 (4), 78-91.

Bozhikin, I., (2016). Environmental fiscal policy for sustainable development: a comparative study. *Accountancy & Bedrijfskunde*, 2, page 39-51 (Forthcoming).

Ellen Macarthur Foundation, (2012). Towards the Circular Economy. Retrieved via: <http://www.ellenmacarthurfoundation.org/business/reports>.

Ellen Macarthur Foundation (2015). 'Delivering the Circular Economy. A Toolkit for Policy-makers'.

European Environmental Bureau, (2015). Circular Economy Package 2.0: Some ideas to complete the circle.

European Commission (2015). Closing the loop - An EU action plan for the Circular Economy. COM(2015) 614/2

European Parliament (2016). Closing the loop: New circular economy package. Briefing

FEAD, (2015). A circular economy needs resilient markets for secondary raw materials. Retrieved via: www.fead.be/images/news/3rdFEADopinionpiece.pdf

Ghisellini, P., Cialani, C., & Ulgiati, S. (2014). A review on circular economy: The expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems. *Journal of Cleaner Production*, 114, 11–32.

Gharfalkar, M., Court, R., Campbell, C., Ali, Z. and Hillier, G., (2015). Analysis of waste hierarchy in the European waste directive 2008/98/EC. *Waste Management* 39, 305–313.

Happaerts, S., (2014). International discourses and practices of sustainable materials management. (Research Paper n°5). Leuven: Policy Research Centre on Sustainable Materials Management.

Ilic, M. and Nikolic, M., (2016). Waste management benchmarking: A case study of Serbia. *Habitat International*, 53, 453–460.

Jawahir, I.S. and Bradley, R., (2016). Technological Elements of Circular Economy and the Principles of 6R-Based Closed-loop Material Flow in Sustainable Manufacturing. *Procedia CIRP* 40, 103 – 108.

Lieder, M., and Rashid, A. (2015). Towards circular economy implementation: A comprehensive review in context of manufacturing industry. *Journal of Cleaner Production*, 115, 36–51.

Meadows, D., Meadows, G., Randers, J. (2004). *The Limits to Growth: The 30 Year Global Update*. The United States: Chelsea Green Publishing.

Pearce, D.W. and Turner, R.K. (1990). *Economics of natural resources and the environment*. The John Hopkins University Press, Baltimore.

Peck, D., Kandachar P. and Tempelman E., (2015). Critical materials from a product design perspective. *Materials and Design* 65, 147–159.

Sauvé, S., Bernard, S., & Sloan, P. (2015). Environmental sciences, sustainable development and circular economy: Alternative concepts for trans-disciplinary research. *Environmental Development*, 1–9.

Singh, J., and Ordonez, I., (2015). Resource recovery from post-consumer waste: important lessons for the upcoming circular economy. *Journal of Cleaner Production*, 1–12.

Siskos, Capros and DeVita (2015). CO₂ and energy efficiency car standards in the EU in the context of a decarbonisation strategy: A model-based policy assessment. *Energy Policy* 84, 22–34.

Van Calster, G., (2014). Opportunities and Pitfalls for Sustainable Materials Management in EU Waste Law. Eleven.

Vasileva, E. and Ivanova, D., (2013). Towards a sustainable consumer model: the case study of Bulgarian recyclers. *International Journal of Consumer Studies*, 38, 475–484.

Waite, S., Cox P., and Tudor, T., (2015). Strategies for local authorities to achieve the EU 2020 50% recycling, reuse and composting target: A case study of England. *Resources, Conservation and Recycling* 105, 18–28.

Wagner, T. & Raymond, T. (2015). Landfill mining: Case study of a successful metals recovery project. *Waste Management* 45, 448–457.

Whicher, A. (2016) 'Evidence-based policy for design in Ireland', Impact Case Study prepared for the Design Council and funded by Design for Europe.

<http://www.designforeurope.eu/news-opinion/evidence-based-policy-design-ireland> [access

05.10.16]

Yap, N.U., 2005. Towards a circular economy: progress and challenges. Green Manag. Int. 50, 11-24.

Василева Ив. (2016). Кръгова икономика за устойчива околна среда. Презентация на 23 февруари 2016г. Документа е наличен на следния сайт: http://www.moew.government.bg/files/file/Press/2016/PRESENTATION_CIRCULAR_ECONOMY_-_FINAL.pdf.

МОСВ, (2014). Национален план за управление на отпадъците 2014-2020. Министерство на околната среда и водите.

МОСВ, (2015). Анализ на институционалния капацитет в сферата на управлението на отпадъците, с акцент върху контрола и инспекциите. Документът е наличен на следния сайт: <http://www.moew.government.bg/?show=top&cid=376>.

БЕЗРАБОТИЦА И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В ЕС И САЩ ЗА ПЕРИОДА 2005 – 2016 Г.

докторант Любослав Костов,
к-ра Икономикс, УНСС; Конфедерация на независимите синдикати в България (КНСБ)

Настоящият доклад е съсредоточен върху разкриването на проявлението на Закона на Оукън през последните 10 години. Основната цел е да се провери дали има промяна в параметрите, изведени от А.Оукън на взаимовръзката между безработицата и икономическия растеж. Изборът на този интервал е провокиран от бързите промени в технологичното развитие, а оттам и върху някои от зависимостите между класическите икономически инструменти. По същество ще бъдат сравнени страните-членки на ЕС и отделните щати на САЩ.

Обектът на настоящото изследване е нормата на безработица в страните-членки на ЕС и тази за всеки щат в САЩ в периода 2005-2016г. Като предмет се явява емпиричната връзка на безработицата с икономическия растеж, поставен в същите времеви ограничения. Главната цел е намирането на прилики и разлики в проявлението на Закона на Оукън между ЕС и САЩ на локално ниво за посочения период.

Основната задача е чрез иконометрично моделиране да се проучи взаимодействието между нормата на безработица и икономическия растеж в предкризисния и следкризисния период. Използвани са панелни времеви редове за оценка на връзката, които ще бъдат обект на сравнителен анализ спрямо оригиналните параметри на взаимодействие, изведени от А. Оукън¹. По този начин ще се даде отговор на въпроса дали зависимостта между двете динамични променливи има същата, или подобна, зависимост, каквато е описана от автора преди няколко десетилетия. Проверката на тази зависимост е важна от гледна точка на актуализирането и по-правилното разбиране на съвременните тенденции в икономиката в контекста на глобализацията, дигитализацията и промените, които настъпват от тях в пазара на труда.

Друга съществена задача, която авторът на доклада си поставя, е търсенето на разлики в проявлението на връзката растеж-безработица преди „Голямата рецесия“ и след нея. Именно това е и вторият от аргументите за избора на този времеви интервал.

Според Оукън „Колко далеч можем да стигнем в целта си към пълна заетост е важно като информация, когато формулираме фискалната и монетарната си политика“ (Оукън, 1962, стр. 98). През 1962г. той извежда своята значима емпирична закономерност: негативна зависимост между безработицата и икономическия растеж. Много изследвания потвърждават твърдението през годините, а т.нар. „Закон на Оукън“ се превърна в задължително изучаващ се в учебниците по макроикономика. В своето изследване Оукън твърди, че съществува фиксирано „*количествено съотношение, отразяващо ефекта от изменението на произведения реален брутен вътрешен продукт върху изменението на равнището (нормата) на безработицата*“.²

Стойностното изразяване на тази зависимост търпи различни преобразувания през годините. В първоначалното уравнение, което Оукън установява, се казва че има емпирично устойчива зависимост между цикличната безработица и цикличния разрыв в БВП на която 2-3 процента промяна в реалния БВП към потенциалния съответства 1% промяна на безработицата в противоположната посока.

¹ Okun, Arthur M. 1962. “Potential GNP: Its Measurement and Significance.” Reprinted as Cowles Foundation Paper 190. <http://cowles.econ.yale.edu/P/cp/p01b/p0190.pdf>

² Okun A. M., Potential GNP: Its Measurement and Significance, American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economic Statistics Section, Washington, 1962, pp. 98-103.

Елементарната алгебричната интерпретация на тази зависимост изглежда по следния начин:

$$(1) \frac{Y-Y^*}{Y^*} = -Bu_c, \text{ където:}$$

Y – реалният БВП, Y^* – потенциалният БВП, U_c – нивото на цикличната безработица, B – емпиричен коефициент за чувствителност.

Характерното при тази зависимост е, че всяка страна във света в зависимост от периода в който се намира, има свой коефициент - B . Може да се направи извода, че нивото на чувствителност на взаимовръзката растеж-безработица в уравнението на Оукън зависи и от фазата на икономическия цикъл в която се намира икономиката за която се прави съответното изследване.

Друга емпирична интерпретация на тази зависимост би могла да се представи по следния начин:

$$(2) (u - u^*) = -B(y - y^*)$$

Интерпретацията е същата като в уравнение (1), като разликата тук е, че цикличната безработица е представена като разлика между общата норма на безработица и естествената такава.

Основните предположения на Артър Оукън в неговото оригинално изследване са няколко: 1) Пълната заетост съответства на 4%, 2) Понятието „работна сила“ съдържа в себе си хората, които работят и тези, които в момента търсят работа (без скрити резерви), 3) Технологичното развитие, капиталовите пазари, естествените ресурси, уменията и образованието са взети предвид като съществуващи.¹

Неговото изследване е направено върху икономиката на САЩ за периода 1947-1960г. Основното допускане е, че *„всеки допълнителен процент нарастване на нормата на безработица над естественото ѝ равнище (което според него е 4%) води винаги до 3% намаление на реалния БВП.“* (Оукън, 1962, стр. 99). Изхождайки от това твърдение и предполагаемата казуалност между двете променливи, може да се направи извода, че 1% нарастване на производството намалява с 0,33% безработицата.

Говорейки за теоретичната основа на закона на Оукън, трябва да бъдат взети под внимание и различните методи с които той си е служел за доказуемостта. Те са три на брой - т.нар. „the difference“ модел, „the gap“ модел и „the dynamic approach“.

В „the difference“ моделът Оукън описва как процентната промяна в реалния икономически растеж в предварително определен период (най-често тримесечия в неговите изследвания) влияе върху промяната в безработицата в същия период. Алгебричната интерпретация на първия модел изглежда по следния начин:

$$(3) \Delta U_t = \alpha + \beta \Delta \log Y_t + \Delta \varepsilon_t$$

Тук Δ символизира абсолютната промяна спрямо предходния период, изразява динамичността, α изразява константата, β - е коефициента на Оукън за чувствителност, U_t - е нормата на безработица в период (t), Y_t - е икономическия растеж (логаритъмът означава, че говорим за процентна промяна) и ε_t - е стандартната грешка отново в зададения период.

Константата изразява промяната в равнището на безработицата ако икономическия растеж е равен на нула. Висока стойност на константата означава, че модела ще изпита сериозни проблеми в намалението на независимата променлива посредством растежа. Обикновено става въпрос за необходимост от по-висок растеж от текущия. Според различни данни, страни като Испания и Португалия имат много високи константни стойности (МВФ, 2015). Зависимата променлива би трябвало да има отрицателни стойности според теоретичните допускания на автора. В този контекст, логично е да се акцентира върху връзката между безработицата и разликата между потенциалния и реалния БВП. Оукън го казва в следното изречение *„Ако, всъщност, общото пазарно търсене е по-ниско, част от потен-*

¹ Okun A. M., Potential GNP: Its Measurement and Significance, American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economic Statistics Section, Washington, 1962, p. 97

циалния БНП не е произведен; тогава се формира нереализирана разлика между текущото и потенциалното производство. “(Оукън, 1962, стр. 99)

Така представения метод от Оукън в крайна сметка е показал следните резултати:

$$(4) \quad R^2 = 0.79, \quad U_t = 0.3 - 0.3Y_t$$

Изхождайки от тези резултати, Оукън твърди, че 1% повече безработица означава 3,33% по-малко БНП. Въпреки това, той не споменава по какъв начин да се изчисли това. Единствената възможност тук е следната: константата в уравнение (4) е 0,3 в крайните резултати на Оукън. Ако $U_t = +1$, тогава $\Delta Y_t = -3,33$.

Другият метод по който той проверява тази зависимост е “the gap”. Алгебрично той се представя по следния начин:

$$(5) \quad U_t = U_t^* + \beta(Y_t^* - Y_t)$$

Оукън тук дава по-различен преглед. Високото ниво на безработица е свързано с неоползваните ресурси в икономиката. Резултатите от тази проверка са следните:

$$(6) \quad U_t = 3,72 + 0,36(Y_t^* - Y_t), \quad (R^2 = 0,93)$$

Преди всичко, нивото на естествената безработица е 3,72, което отговаря напълно с идеята му за пълна заетост в рамките на 4%. Това означава, че при нулев разрыв между потенциалния и реалния БВП, нормата на безработица ще бъде 3,72 (условие за пълна заетост). След направени изчисления, Оукън установява, че 2,8% намаление в икономическия растеж е резултат от 1% нарастване на безработицата. Обяснителните способности и на двата модела са доста високи, което потвърждава верността на крайните резултати. Оукън използва и трети метод, но той няма да бъде обект на разглеждане, защото неговите крайни резултати просто потвърждават предишните такива. Той може да се разглежда просто като трето потвърждение на първоначалните данни, извлечени от уравнение (3).

Във своите модели, Артър Оукън не е включил други независими величини, но други автори (Гордън, 1984) го правят на един по-късен етап като например: БВП се декомпозира на няколко отделни показателя като коефициент на заетост, работно време, производителност на труда и естествен демографски прираст. Именно това включване в модела на допълнителни променливи допринася за определянето на естественото ниво на безработица на 6% (в различните страни е различно, но тенденцията е към нарастване).

Друго съществено е, че Оукън е събрал данни за своето изследване от САЩ, но има редица доказателства за хетерогенния характер на развитие на държавите по света. Именно затова коефициентът на чувствителност ще бъде различен за всяка държава, като тенденцията е към повишаване на естественото равнище на безработицата.

Допусканията на автора на този доклад за вероятността връзката растеж-безработица да се е изменила, са провокирани от два основни момента: На първо място, емпиричният анализ на Оукън е извършен на база БНП на САЩ. Във времето методологията се актуализира и в редица държави вече тези изчисления се правят съобразно БВП. И БВП и БНП имат обща основа, но се различават по нетния външен доход, което е предпоставка за изменение степента на въздействие на закона на Оукън.

На второ място е изменението в пазара на труда. През последните години има тенденция да се увеличава делът на нетипичните форми на заетост, гъвкавите, на непълнен работен ден, вследствие на дигитализацията и навлизането на интернет технологиите в ежедневието. Стандартните форми на заетост губят все повече позиции¹.

Тези неща, мотивираха допълнително идеята за проверка на Закона на Оукън през последното десетилетие. Именно динамиката на световните пазари, с която се характеризираха последните десет години, постави много въпросителни и съмнения около доказуемостта на тази зависимост. Няколко изследвания през последните 5-6 години²³ показват, че всяка от

¹ Raising the Floor: How a Universal Basic Income Can Renew Our Economy and Rebuild The American Dream (Stern and Kravitz, 2016)

² The Demise of Okun’s Law” (Gordon, 2011)

³ An Unstable Okun’s Law, Not the Best Rule of Thumb” (Meyer and Tasci, 2012)

последните три рецесии в Съединените щати е била последвана от съвсем различно явление, т.нар. „jobless recovery“¹. Това накратко означава, че нарастването на реалния БВП не се характеризира с намаляване на безработицата. В повечето от наблюденията тя остава непроменена или дори расте на моменти. Това на практика отхвърля действието на „закона на Оукън“ и формира положителна или нулева зависимост.

Важно е да се спомене, че въпреки безценния характер на „закона на Оукън“ относно прогнозирането на тенденциите между безработицата и реалния БВП, точността на данните, обикновено се оказват доста спорна. Това се дължи на различните вариации на коефициента на Оукън². Редица изследвания през годините демонстрираха, че прогнозния характер на „Закона на Оукън“ има по-високо ниво на точност в краткосрочен период. Това се дължи на факта, че не могат да се отчетат непредвидените пазарни условия, динамичността и влиянието на други променливи, които оказват въздействие върху представения модел. Именно затова настоящото изследване е съсредоточено върху краткосрочен период, за да избегне влиянието на други променливи, които не са включени както в сегашния модел, така и в този от оригиналното изследване на от 1962г.

За проверката на тези изменения при така зададените граници, авторът използва панелни времеви редове с данни за оценка на връзката при фиксираните параметри в заглавието. Базата данни е събрана под формата на таблици на програма „Ексел“. За безработицата в САЩ данните са взети от „Bureau of Labor Statistics“³. Събирането на информацията за икономическия растеж в САЩ е извършено с помощта на „Bureau of Economic Analysis“⁴. Информацията за нормата на безработица и темпа на икономическия растеж за ЕС28 е взета от Евростат и сравнена с данните, които предоставя ОИСР по отделните показатели.⁵ Всички данни са взети по тримесечия (съответното тримесечие на настоящата година спрямо същото тримесечие на предходната) като търсената цел е по-голяма адекватност на крайните резултати в модела.

Данните са групирани за САЩ – щат по щат, и за ЕС – държава по държава за периода 2005 – 2016г. Икономическия растеж от друга страна навсякъде е взет в реално изражение, отново за по-голяма обективност на анализа. Панелната извадка е балансирана, въпреки трудностите при намирането на данни за някои държави-членки, тъй като Евростат предлага по-малко информация за новоприсъединили се държави (напр. Хърватия).

Методът с който е извършено изследването е еднофакторна линейна регресия. Основното иконометрично уравнение за оценка на събраните данни изглежда по следния начин:

$$(7) \quad y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \varepsilon, \text{ където:}$$

y - независима променлива (нормата на безработица)

x_1 – зависима променлива (равнището на БВП)

ε – стандартната грешка

След направените замествания придобива следния вид:

$$(8) \quad \Delta U_{tc} = \beta_0 + \beta_1 \Delta GDP_{tc} + \varepsilon_{tc},$$

където: U_{tc} – е нормата на безработица в период (t) и брой държави (c) а ΔGDP_{tc} - е икономическият растеж.

Уравнението в този си вид, изразява динамичната промяна в зависимата и независимата променлива, β_0 - е константа, която представлява процентната промяна в безработицата при липса на растеж (нулев такъв) за предстоящ период от време, β_1 - процентната промяна на равнището на безработицата вследствие на един процент ръст на производството. Логиката подсказва, че коефициентът β_1 трябва да е отрицателен, защото изследвайки динамиката на

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/Jobless_recovery

² виж. уравнения (1) и (2)

³ <http://www.bls.gov/>

⁴ <http://www.bea.gov/>

⁵ http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics

развиваща се икономика в средносрочен период, безработицата би трябвало да намалява. Моделът е построен на принципа на оригиналния модел, изведен от А.Оукън в неговото изследване от 1962г. и описан по-горе. В този контекст, авторът дефинира следните работни хипотези за целта на изследването:

$H_0: \beta_1 = 0$ – Предполагамата линейна връзка между безработицата и икономическия растеж, не е негативна (отхвърля се закона на Оукън).

$H_1: \beta_1 \neq 0$ – Връзката е различна от нула и законът на Оукън не се отхвърля.

Таблица 1:

	ЕС	САЩ
	Пълна извадка 2005-2016	
β_0	9.57***	6.70***
β_1	-.23***	-.22***
N	1232	2000
R-sq.	0.0675	0.0986
	Частична извадка 2005(q1)-2007(q4) - преди кризата	
β_0	7.61***	4.57***
β_1	-.01***	-.06***
N	336	400
R-sq.	0.0009	0.0337
	Частична извадка 2008(q1)-2009(q2)-по време на кризата	
β_0	6.92***	6.36***
β_1	-.16***	-.30***
N	166	300
R-sq.	0.1388	0.3422
	Частична извадка 2009(q3)-2016(q2)- след кризата	
β_0	10.70***	7.27***
β_1	-.38***	-.19***
N	729	1300
R-sq.	0.0845	0.0590

Таблицата представя резултатите от оценка на уравнение (8). Съвкупните резултати за всеки един период са получени чрез от 8 линейни регресии, периодизирани по следния начин: За ЕС и САЩ - 2005-2016г., ЕС и САЩ – първо тримесечие на 2005г. – четвърто тримесечие на 2007г. Това е периодът преди кризата, ЕС и САЩ – първо тримесечие на 2008г. – второ тримесечие на 2009г. Това е периодът по време на кризата, ЕС и САЩ – трето тримесечие на 2009г. – второ тримесечие на 2016г. Това е периодът след кризата до днес.

В всеки от тези периоди са вписани броя наблюдения, обяснителната способност на всеки модел и стойностите на константата и зависимата променлива (безработицата в този случай). На първо място трябва да се спомене, че във всичките 8 модела нулевата хипотеза се отхвърля, защото $\beta_1 < 0$, което означава, че закона на Оукън се потвърждава, но в различна степен.

В частичната извадка преди кризата не се наблюдава силна отрицателна връзка като данните за САЩ са по-категорични с по-високи стойности на коефициента и по-добра обяснителна способност на модела. В контекста на взаимодействието на двата индикатора в рамките на икономическия цикъл, би било естествено отрицателната връзка да се засилва по време на криза и след нея. Резултатите потвърждават именно това. По време на настъп-

ване на кризата негативната връзка между двете променливи нараства 5 пъти в САЩ и 16 пъти в ЕС. Обяснителната способност и на двата модела тук е добра. По-ниските стойности на ЕС28 преди кризата и по време на нея може да се дължат на лагов ефект от няколко тримесечия. Европейската икономика бе засегната от „Голямата Рецесия“ малко по-късно от САЩ и това до известна степен може да е оказало ефект върху крайните стойности. Това може да се покаже и по косвен път, защото стойностите на зависимата променлива в периода след кризата (2009) в ЕС са почти двойно по-високи от тези в САЩ. Следователно, когато в САЩ кризата е минала своя пик, то в ЕС тя тогава е навлизала. Обяснителната способност на модела след кризата в ЕС е по-висока.

Сравнявайки ЕС и САЩ в пълния период 2005-2016г. може да се каже, че зависимостта безработица/растеж е почти еднаква със сходни стойности и обяснителни способности. Ниските обяснителните способности може да се дължат и на ширината на извадката, защото данните са взети по тримесечия. Тук целта е била максимално доближаване до оригиналната структура на данните на А.Оукън.

Най-силно е проявлението на закона на Оукън в ЕС в периода след третото тримесечие на 2009г. и в САЩ по време на самата криза. Тук е важно да се спомене, че е от фундаментално значение кое е зависимата и кое независима променлива в модела. Магнитутът и интерпретацията на коефициентите от пряка и обратна регресия може да се окажат много различни поради специфичната връзка на двете величини. В настоящия доклад авторът е избрал да постави равнището на безработицата като зависима променлива и да провери как то се изменя посредством промяната в равнището на БВП.

В заключение може да се каже, че законът на Оукън е все още валиден, въпреки че търпи критики през последното десетилетие. Тенденцията обаче е коефициентът на чувствителност да става все по-голям. Именно затова авторът предлага модифициране на закона на Оукън с нови и актуални бази данни и използването на новите иконометрични методи, с които настоящото поколение разполага, за да може да актуализира зависимостта растеж/безработица по възможно най-обективен начин.

Литература:

1. Bureau of Economic Analysis, United States Department of Commerce, U.S. Economy Accounts, 2005-2016
2. Bureau of Labor Statistics, United States Department of Labor, U.S. Labor Accounts, 2005-2016
3. Gordon, The Demise of Okun's Law, 2012
4. Jobless Growth? Okun's Law in East Asia, World Bank, Policy Research Working Paper 6156, August 2012
5. Meyer, Tasci, An Unstable Okun's Law - Not the Best Rule of Thumb, 2012
6. Okun A. M., Potential GNP: Its Measurement and Significance, American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economic Statistics Section, Washington, 1962
7. Stern, A., Raising the Floor: How a Universal Basic Income Can Renew Our Economy and Rebuild The American Dream, 2016

МЕТОДИ ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ЕКОЛОГИЧНИЯ ОТПЕЧАТЪК НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ

Редовен докторант, Мария Топчиева
Катедра „Икономика на природните ресурси“ при Университет за национално
и световно стопанство, гр. София

Увод

Проблемите, свързани с оказването на натиск и изчерпването на природните ресурси са причина международни организации като ЕС, ООН, ОИСР и др. да поставят политически цели за отделяне на икономическия растеж и благосъстоянието на населението от негативното въздействие върху околната среда и потреблението на ресурси. За постигането на тази цел е необходима информация, както и ефективни и надеждни методи за нейното получаване, оценка и анализ. В процесите на производство и предоставяне на блага – продукти и услуги, бизнес организациите осъществяват най-сериозно взаимодействие с екосистемите и природните ресурси, в следствие на което са и един от основните генератори на негативни въздействия върху околната среда. Именно затова тяхната роля и ангажираност за успешното постигане на заложените цели е от изключително значение.

Цел на настоящата разработка е да представи изчерпателен преглед на водещи индикатори за проследяване на екологичното въздействие на организациите в резултат от тяхната дейност и да обобщи основните им предимства и недостатъци. Обект на настоящата разработка са индикаторите: екологичен отпечатък и интегриран набор от индикатори за определяне отпечатъка на производството и потреблението (групиращ три независими индикатора: екологичен, въглероден и воден отпечатък). Предмет на разработката е обхвата и приложимостта на индикаторите за проследяване екологичното въздействие на организациите.

Изследователската теза в основата на изследването гласи, че съществува набор от широко разпространени методи за измерване и оценка на екологичното въздействие на организациите, но нито един от тях не би могъл да се прилага като универсално средство за всички сфери на икономическа дейност.

За постигане целта на разработката се поставят следните задачи: да се направи преглед на методологията на водещи индикатори за проследяване на екологичното въздействие на организациите; да се оцени обхвата им за проследяване екологичното въздействие на организациите; да се обобщат техните основни силни и слаби страни. Методите, въз основа на които е изготвен настоящия доклад, включват: критичен литературен анализ, синтез, метод на описанието, метод на сравнението, класификация и други.

Резултати и дискусия

1. Възникване и развитие на индикаторите от типа „отпечатък“ за измерване екологичното въздействие на потреблението на блага

Възникването и развитието на индикаторите от типа „отпечатък“ е проследено и документирано от Galli¹ (2015). Терминът „отпечатък“ е въведен за първи път с методологията за измерване на екологичния отпечатък² (Ecological Footprint), разработена от Wackernagel и Rees през 1996 г. В началото на първото десетилетие на 21-ви век фокусът върху промяната на климата засилва интереса към темата за въглерода и през 2008 г. концепцията за

¹ Galli, A. (2015). Footprints. Oxford Bibliographies in Environmental Science. doi: 10.1093/obo/9780199363445-0046

² Wackernagel, M., Rees, M. (1996). Our Ecological Footprint: Reducing human impact on the Earth. Gabriola Island, BC: New Society.

въглеродния отпечатък¹ (Carbon Footprint) е формализирана от Wiedmann и Minx. Методът за измерване на водния отпечатък² (Water Footprint) е разработен през 2003 г. За разлика от екологичния отпечатък, който проследява едновременно няколко въздействия, оказвани от човека върху екосистемите, въглеродният и водният отпечатък са фокусирани само върху една определена област. Подобно на тях, през последните няколко години са разработени и други фокусирани върху една област индикатори. Азотният отпечатък³ (Nitrogen Footprint) е въведен през 2012 г. и проследява реактивния азот изпуснат в околната среда в следствие на потребителски модели. Отново през 2012 г. е въведен отпечатък върху биоразнообразието⁴ (Biodiversity Footprint), който адресира застрашените видове и местообитания. Поземленият отпечатък⁵ (Land Footprint), ресурсният отпечатък⁶ (Material Footprint) и химическият отпечатък⁷ (Chemical Footprint) са представени пред научната общност през 2013 г. и тяхната цел е проследяването, съответно, на апроприирана земя, суровини и изпуснати химически замърсители в следствие от човешката дейност. Всички индикатори от типа “отпечатък” се характеризират с потребителски ориентиран подход, който отчита въздействието на човешката дейност върху екосистемите или върху отделна тяхна част. Този подход е обоснован от факта, че в условията на глобализация, местата на производство и извличане на ресурсите, както и екологичното въздействие, което пораждат, се различават значително от мястото на потребление, а индикаторите от типа “отпечатък” позволяват да се свърже потребителското поведение с разнообразните въздействия върху екосистемите, които производствените дейности причиняват.

С времето се установява, че никой от единичните индикатори не е в състояние сам да проследи пълния обхват на въздействията върху околната среда, поради което изследователите започват да търсят начин за разработване на комплект от индикатори за потреблението на ресурси, който да намери приложение в разработването на политики и устойчивото управление на природните ресурси. Така от 2010 г. започва да се работи в посока комбиниране на няколко индикатора от типа отпечатък в интегриран набор от индикатори, наречен Footprint Family. Първият опит за систематично дефиниране на интегрирания набор от индикатори е разработен по проекта „One Planet Economy Network: Europe (OPEN:EU)“, финансиран от 7-ма рамкова програма на Европейската комисия. В интегрирания набор от индикатори са включени екологичния, въглеродния и водния отпечатък, като се предоставя възможност за включване и на други индикатори от този тип¹².

2. Екологичен отпечатък – методология и приложение

Методологията за измерване на екологичния отпечатък се прилага и развива от мрежата Global Footprint Network. Best et. al.⁸ (2008) резюмират същността и съдържанието на инди-

¹ Wiedmann, T., Minx, J. (2008). A definition of “Carbon Footprint.” In Ecological economics research trends. Hauppauge, NY: Nova Science.

² Hoekstra, A.Y. (2003). Virtual water trade: Proceedings of the International Expert Meeting on Virtual Water Trade. Delft, The Netherlands, 12–13 December 2002. Value of Water Research Report Series 12. Delft, The Netherlands: UNESCO-IHE.

³ Leach, A., Galloway, J., Bleeker, A. (2012). A nitrogen footprint model to help consumers understand their role in nitrogen losses to the environment. Environmental Development 1:40–66. DOI: [10.1016/j.envdev.2011.12.005](https://doi.org/10.1016/j.envdev.2011.12.005)

⁴ Lenzen, M., Moran, D., Kanemoto, K. (2012). International trade drives biodiversity threats in developing nations. *Nature* 486:109–112. DOI: [10.1038/nature11145](https://doi.org/10.1038/nature11145)

⁵ Weinzettel, J., Hertwich, E.G., Peters, G.P. (2013). Affluence drives the global displacement of land use. *Global Environmental Change* 23:433–438. DOI: [10.1016/j.gloenvcha.2012.12.010](https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2012.12.010)

⁶ Wiedmann, T., Schandl, H., Lenzen, M. (2013). The material footprint of nations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. DOI: [10.1073/pnas.1220362110](https://doi.org/10.1073/pnas.1220362110)

⁷ Sala, S., Goralczyk, M. (2013). Chemical Footprint: A methodological framework for bridging Life Cycle Assessment and planetary boundaries for chemical pollution. *Integrated Environmental Assessment and Management* 9.4: 623–632. DOI: [10.1002/ieam.1471](https://doi.org/10.1002/ieam.1471)

⁸ Best, A., Giljum, S., Simmons, C., Blobel, D., Lewis, K., Hammer, M., Cavalieri, S., Lutter, S., Maguire, C. (2008). Potential of the Ecological Footprint for monitoring environmental impacts from natural resource use:

катора: „екологичният отпечатък измерва количеството биологично продуктивна земя и вода, необходимо за осигуряване на ресурси и абсорбиране на генерираните отпадъци, взимайки предвид преобладаващите технологии“. Измерителната единица е глобален хектар (10 декара), който се равнява на един хектар със средна глобална производителност. Тази нормализирана единица позволява сравнимост на екологичния отпечатък, въпреки различията в производителността на различните видове почви, региони и държави. Екологичният отпечатък проследява употребата на шест ключови за икономиката екосистемни услуги, свързани с шест типа продуктивна земя: растителни и влакнести храни (обработваема земя), животинска храна и други животински продукти (обработваема земя и пасища), рибни продукти (риболовни зони), дървесина и други горски продукти (горски площи), абсорбиране на емисиите въглероден диоксид (въглероден натиск върху земята) и осигуряването на физическо пространство за подслон и друга инфраструктура (застроени площи). Площта на шестте типа земя се превръща в глобални хектари с помощта на коефициенти на добива и коефициенти на еквивалентност, които съотнасят производителността на всеки тип земя към средната глобална производителност. Годишното производство на биологично произведени ресурси се нарича биологичен капацитет и той също се включва при определянето на глобалните хектари. В случаите, в които екологичният отпечатък в даден регион надхвърли биологичния капацитет на региона, се счита, че регионът е в екологичен дефицит. Обратният случай е на екологичен резерв.

По отношение на приложението на екологичния отпечатък, Bastianoni et al.¹ (2013) посочват, че индикаторът е гъвкав и приложим за широк набор от приложения и функции, както на териториално ниво (градове, региони, държави и др.), така и при широк обхват от системи. По този начин екологичният отпечатък подпомага държавни правителства, бизнес организации, както и физически лица, за ефективно управление на наличните ресурси и планиране на тяхното устойчиво потребление. В бизнес сектора екологичният отпечатък се използва за оценяване на екологичния натиск, оказван от производствените процеси, като по този начин спомага интегрирането на целите на устойчивото развитие в процесите на взимане на решения на ниво индустрия и бизнес. Екологичният отпечатък на продукт се дефинира като общото количество ресурси и капацитет за асимилиране на отпадъци, необходимо за всеки етап от производството, употребата и/или депонирането на продукта¹¹. Екологичният отпечатък се оценява чрез включване на всички директни и индиректни ресурси, свързани с анализираната система през целия жизнен цикъл. Всеки от тези ресурси се конвертира в глобални хектари, необходими за тяхното производство. Два са широко разпространените подходи за изчисляване на екологичния отпечатък на продукт: процесно базирана оценка на жизнения цикъл (P-LCA) и разширена екологична оценка на жизнения цикъл вход-изход (EEIO LCA).

Въпреки популярността на подхода, приложението на екологичния отпечатък за продукти не е достатъчно установено в практиката. Сред проведените оценки са: екологичен отпечатък на процеса на отглеждане на домати; сравнение на екологичните отпечатъци на конвенционално и биологично вино²; производство на нектарини; отглеждане на скариди и тилапия; рибни продукти и др. Интерес представлява извършената оценка на екологичния отпечатък на предприятие от текстилната индустрия, при която са оценени потреблението на енергия и ресурси, и генерираните отпадъци и емисии. Установява се, че най-висок отпечатък има категорията на ресурсите, и по-специално някои видове тъкани, използвани в

Analysis of the potential of the Ecological Footprint and related assessment tools for use in the EU's Thematic Strategy on the Sustainable Use of Natural Resources. Report to the European Commission, DG Environment.

¹ Bastianoni, S., Niccolucci, V., Neri, E., Cranston, G., Galli, A., Wackernagel, M. (2013). Sustainable Development: Ecological Footprint in Accounting. Encyclopedia of Environmental Management, Sustainability – Thermodynamics pp. 2467-2481. DOI: 10.1081/E-EEM-120047347

² Niccolucci, V., Galli, A., Kitzes, J., Pulselli, R.M., Borsa, S., Marchettini, N. (2008). Ecological Footprint analysis applied to the production of two Italian wines. Agric. Ecosyst. Environ. 128, 162–166.

производствения процес¹. Методът намира приложение и в туристическия сектор, където се счита за водещ индикатор за устойчив туризъм. В други случаи, оценката на екологичното въздействие на земеделски стопанства² и производството на млечни продукти³ е осъществена в комбинация на екологичния отпечатък с други методи като оценка на жизнения цикъл, енергиен анализ, икономическа цена и оценка на възвръщаемостта.

3. Интегриран набор от индикатори за определяне отпечатъка на производството и потреблението (Footprint Family) – методология, приложение, силни и слаби страни

В рамките на проекта „One Planet Economy Network: Europe (OPEN:EU)“, финансиран от 7-ма рамкова програма на Европейската комисия е осъществен един от първите опити за групиране на отделни потребителски ориентирани индикатори в общ набор от индикатори. Групирането има за цел да създаде инструмент за мултидисциплинарна оценка на устойчивостта, който да бъде на разположение при процесите на взимане на решения.

Интегрираният набор от индикатори Footprint Family⁴ се дефинира като „набор от потребителски ориентирани индикатори, който е в състояние да проследи натиска върху околната среда, оказван от човека, като под натиск се обозначава усвояването на биологични природни ресурси, абсорбирането на въглероден диоксид, емисиите на парникови газове и замърсяването на глобалните сладководни ресурси. Проследява се въздействието върху три основни геосфери – биосферата, атмосферата и хидросферата, с помощта, съответно, на екологичния, въглеродния и водния отпечатък“. Изборът на трите индикатора е направен заради допълването на техния обхват и изследователски въпроси. Тъй като екологичният отпечатък е подробно разгледан в предходния раздел, следва обобщен преглед на останалите два индикатора, включени в интегрирания набор от индикатори.

Въглеродният отпечатък¹⁶ измерва общото количество парникови емисии, които са директно или индиректно причинени от конкретна дейност, или са акумулирани през жизнения цикъл на конкретен продукт. Приложим е по отношение на физически лица, населението на държави, правителства, организации, процеси, промишлени сектори и др.³ Методологията за изчисляване на въглеродния отпечатък по отношение на бизнеса е установена в стандарти на Международната организация по стандартизация: ISO 14067 (въглероден отпечатък на продукт) и ISO 14064-1÷3 (въглероден отпечатък на организация). Индикаторът се измерва с мерните единици за маса (кг., т. и др.) и проследява шест парникови газа, идентифицирани в рамките на Протокола от Киото: CO₂, CH₄, N₂O, HFC, PFC и SF₆. Когато анализът оценява въздействието на въглеродния диоксид, то се обозначава с „kg CO₂“. В случаите, в които се оценява някой от останалите парникови газове, мерната единица за тях е „kg CO₂-e“, което показва еквивалентна маса CO₂. Тази стойност се получава при умножаването на реалната маса на газа със съответстващия на него фактор на потенциално затопляне, което позволява ефекта на глобално затопляне на различните парникови газове да се сравнява и акумулира.

Концепцията за водния отпечатък е въведена в отговор на необходимостта от потребителски ориентиран индикатор на консумацията на прясна вода⁴ и цели да илюстрира скритите взаимовръзки между човешкото потребление и консумацията на вода с глобалната търговия и управлението на водни ресурси. Водният отпечатък се дефинира като „общото количество прясна вода, използвана за производството на стоки и услуги, потребявани от човек или общност от хора, или произведени от бизнеса“¹⁶. Подобно на екологичния отпе-

¹ Butnario, A., Avasilcai, S. (2014). Research on the possibility to apply Ecological Footprint as environmental performance indicator for the textile industry. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 124. 344 – 350

² Van der Werf, H.M.G., Tzilivakis, J., Lewis, K., BassetMens, C. (2006). Environmental impacts of farm scenarios according to five assessment methods. *Agric. Ecosyst. Environ.* 118 (1–4), 327–338.

³ Thomassen, M.A., de Boer, I.J.M. (2005). Evaluation of indicators to assess the environmental impact of dairy production systems. *Agric. Ecosyst. Environ.* 111, 185–199.

⁴ Galli, A., Wiedmann, T., Ercin, E. (2012). Integrating Ecological, Carbon and Water Footprint into a “Footprint Family” of indicators: Definition and role in tracking human pressure on the planet. *Ecological Indicators* 16:100–112. DOI: [10.1016/j.ecolind.2011.06.017](https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2011.06.017)

чатък, водният отпечатък се калкулира с помощта на данни за процесно базираната оценка на жизнения цикъл (P-LCA) и физическите количества на търгуваните стоки. Индикаторът отчита директното и индиректното потребление на вода на потребителите и/или производителите и съдържа три компонента: син воден отпечатък (потребление на повърхностни и подземни води), зелен воден отпечатък (потребление на дъждовна вода, съхранена в почвата под формата на влага) и сив воден отпечатък (отнася се за замърсяването и се дефинира като обем чиста вода, необходим за асимилирането на замърсителите). За мерна единица на индикатора се използва обема на потребената (вложена в продукта или изпарена) и замърсена вода за определен период от време (ден, месец, година)¹. Водният отпечатък се калкулира за определен продукт, група потребители (физическо лице, град, област, държава) или производители (държавна организация, частна компания или сектор на икономиката).

Приложението на интегрирания набор от показатели е подходящо за широк набор от обекти, сред които са продукти, процеси, сектори, физически лица, градове, държави и света като цяло. Наборът от индикатори спомага за по-пълното проследяване на екологичния стълб на устойчивото развитие, макар че не е напълно изчерпателен. По отношение на приложението на набора от индикатори на ниво политика, в рамките на проекта OPEN:EU е създаден общ регионален модел вход-изход (MRIO), който е подходящ за междусекторни анализи и връзки между различни икономики, но не е подходящ за приложение на ниво продукт и организация¹⁶. Тъй като интегрираният набор от индикатори е сравнително нов, в изследователската литература не присъстват проучвания на приложението му в частния сектор, но самостоятелното приложение на трите индикатора е широко разпространено в бизнес средите.

Таблица 1. Силни и слаби страни на екологичния, въглеродния и водния отпечатъци

	Екологичен отпечатък	Въглероден отпечатък	Воден отпечатък
Силни страни	• Позволява съпоставка на търсените от човека възобновими ресурси и капацитета за абсорбиране на въглерод с осигуряваните от природата ресурси и капацитет. • Представява агрегирана оценка на различни видове натиск, оказван от човека върху околната среда. • Лесно разбираем индикатор със силно послание.	• Дава ясна оценка на човешкия принос към парниковите емисии. • В съответствие е със стандарти за екологично и икономическо отчитане. • Налични са качественни данни за емисиите на повечето държави.	• Представява пространственото разпространение на търсенето на вода. • Надгражда обичайните методи за мониторинг на водата като включва дъждовните и замърсени води. • Показва връзката между местното потребление и глобалното апроприиране на прясна вода. Интегрира потреблението на вода и замърсяването в производствения цикъл.
Слаби страни	• Не може да покрие всички аспекти на устойчивостта, нито всички екологични проблеми, особено онези, за които не съществува възстановителна способност (невъзобновимите ресурси). • Показва натиск,	• Не може да проследи всички нужди на хората, които околната среда посреща. • Нужни са допълнителни модели за оценка на въздействието, за да се установи въздействието върху промяната на кли-	• Проследява единствено търсенето на вода от хората. • Разчита на местни данни, които са трудни за получаване, което води до грешки поради липса на данни. • Не са налични изследвания на несигурността, макар че тя вероятно е значи-

¹ Hoekstra, A.Y. (2009). Human appropriation of natural capital: a comparison of ecological footprint and water footprint analysis. *Ecological Economics* 68,1963–1974.

	който може да доведе до деградация на природния капитал, но не може да я предвиди.	матата.	телна.
	• Някои базови допускания са противоречиви.	• Нужни са усилия за съставяне и актуализиране на таблици с данни.	• Изчисляването на „сивите“ води се базира на допускания и преценки.
Допълващи се свойства	Отразява натиска, който хората оказват върху биосферата.	Отразява натиска, който хората оказват върху атмосферата.	Отразява натиска, който хората оказват върху хидросферата.

Източник: Galli et.al. (2012)¹⁶

Заклучение

Въз основа на осъществения анализ на индикатори за измерване на екологичното въздействие на дейността на организациите, могат да бъдат направени следните изводи:

- Всички разгледани методи са изключително гъвкави и приложими за продукти и организации от всички сектори на икономиката. Изключение прави приложението на екологичния отпечатък при организации от първичния икономически сектор, поради факта, че не включва в анализа невъзобновимите природни ресурси и има затруднено приложение в селскостопанския сектор.

- Не съществува универсален индикатор за измерване на екологичното въздействие от дейността на организациите. Изборът на конкретен метод се осъществява в зависимост от вида дейност, размер, териториален обхват и други критерии, отнасящи се към съответната организация.

- За по-комплексен и изчерпателен анализ се препоръчва комбиниране на няколко допълващи се индикатора, в съответствие със сферата на дейност на организацията и нуждата от информация.

Информацията от осъществените оценки на екологичното въздействие на организациите следва да бъде интегрирана в процесите на управление и стратегическо планиране на потреблението на природни ресурси. По този начин ще се подпомогне подобряването на резултатността на организациите по отношение на околната среда, което е от изключителна важност за постигането на целите за устойчиво развитие.

ГЛОБАЛНАТА КЛИНИЧНА СРЕДА В ДИСТАНЦИОННОТО ОБУЧЕНИЕ ПО МЕДИЦИНА – ТЕНДЕНЦИИ И ЕТИЧНИ ПРОБЛЕМИ

Докторант Снежана Кондева,
Софийски университет „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет

Традиционното медицинско образование отдавна използва „мрежата“ като източник на информация, а през последното десетилетие в учебните програми са включени електронната, дистанционната и симулационната форма на обучение. Интернационализирането на лекарската професия и съвременните тенденции за обучение от разстояние и през целия период на активна професионална дейност на лекарите, стимулират научните изследвания в медицината и развитието на професията, формирайки нова глобална клинична среда. Тази пространствено нестандартна клинична среда задълбочава съществуващите и поставя нови етични проблеми, с което се увеличава още повече дистанцията между лекар и пациент.

Целта на настоящия доклад е да се посочат глобалните проблеми с медицинските кадри и тенденциите те да бъдат преодолені чрез прилагане на здравните, информационните и комуникационните технологии в процеса на придобиване на компетентност и непрекъснато професионално развитие на лекарите.

Глобалният проблем с медицинските кадри

Променящата се социално-икономическа, научна, технологична и информационна среда поставя нови предизвикателства в сферата на здравеопазването в световен мащаб. В тази връзка могат да бъдат посочени няколко фактори, които оказват влияние върху развитието на човешкия потенциал и постигането на устойчивост и конкурентоспособност на националните здравни системи, а оттам и върху глобалното здравеопазване:

➤ *наблюдава се намален интерес към лекарската професия и нейното феминизиране:*

Тази констатация и прогнозите са неблагоприятни за здравните системи, защото броят на младите хора, които избират да учат медицина намалява за сметка на някои други професии, при които кариерното развитие може да започне на около 24-годишна възраст, веднага след придобиване на бакалавърска степен. Специфичното за лекарската професия е, че има **отложена професионална реализация** с около 10 години в сравнение с останалите професии. Освен това в последното десетилетие се оказва, че все **повече жени избират да учат медицина**, като тази промяна се случва в медицинската практика на много страни. В Обединеното кралство се правят констатации, че след 2017 г. повечето лекари консултанти ще са жени, защото това е съотношението на обучаващите се в момента студенти и стажант-лекари;¹ в Австрия около две трети от лекарите специализанти са жени,² а у нас, по данни на Националния статистически институт, жените също са повече от половината от практикуващите лекари.³ Рискът за устойчивостта на здравните системи се изразява в това, че жените напускат системата за по-продължително време, докато раждат и отглеждат децата си, което влияе на заетостта в сектора ако няма достатъчно заети мъже, а също така и върху размера на инвестициите за обучение от страна на работодателите. Постоянно развиващата се в научно и технологично отношение медицина изисква много по-големи усилия

¹ Medicine—a woman's world?, <http://careers.bmj.com/careers/advice/view-article.html?id=20006082>

² Spitalsärztin/Spitalsarzt 2025 – Die Zukunft der österreichischen Spitäler, 23.07.2014, <http://www.aerztekammer.at/home/>

³ Лечебни заведения за болнична и извънболнична помощ и здравни заведения към 31.12.2014 година, http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/HealthEstabl2014_J002QBW.pdf

и от страна на жените лекари, които трябва по-бързо да се върнат в системата и да компенсират пропуснатото в професионалната квалификация.

➤ **условията на труд в сектора са неблагоприятни:**

Подобряването на условията на труд и създаването на по-привлекателни работни места е един от основните фактори, влияещи върху заетостта в здравеопазването. Общ проблем в здравните системи на държавите-членки при организацията на работата е нарушаването на максималната продължителност на работното време, задължителните дневни и седмични периоди за почивка. Решаването на **проблема с работното време**, времето на разположение и компенсационната почивка на здравните работници се затруднява от наложените критерии за качество на здравната услуга, отнасящи се до осигуряването на достъпна, съвременна и достатъчна медицинската помощ навсякъде и по всяко време. Това е причината в здравеопазването да се отчита висока степен на **професионален стрес**, който оказва влияние не само върху работещите, но и върху интереса на младото поколение към медицинската професия.

Условията на работа в здравеопазването също така създават повишен риск за **поява на професионално заболяване или трудова злополука** в следствие на инфекции, предизвикани от наранявания с игли или други остри предмети, обслужване на болни от заразни и паразитни болести; работа с химиотерапевтици и дезинфектанти; работа в среда с йонизиращи лъчения; изкривявания, в следствие повдигане и обслужване на пациенти, работа в операционни зали и др.

➤ **има недостиг на лекари в районите, извън големите населени места:**

Основното предизвикателство за здравните системи са демографските промени, защото потребностите на възрастното население от медицинска помощ и продължителни здравни грижи динамично расте, а броят на лекарите и другите здравни работници не нараства със същите темпове. Прогнозите са за остър дефицит на медицински кадри, тъй като **застаряването на населението** естествено се отразява и върху възрастовата структура на работната сила в здравеопазването - делът на по-възрастните здравни работници вече е по-голям от този на току-що започващите своята кариера и тези на средна възраст.

Съществуват също така различия при осигуряването на здравни услуги поради **недостиг на общопрактикуващи лекари и на болнични лекари** в малките населени места. Причините за това са натовареността и недооценяването на лекарския труд в амбулаторните практики и по-добрите възможности за постигането на баланс между работата, семейството и свободното време в големите градове. Според проучванията в Германия 23 % от лекарите планират да изоставят практиката си до 2020 г., а до 2030 г. общият недостиг да бъде около 111 000 лекари.¹

Има и **дисбаланс в отделните медицински специалности**, причините за който са различни, но преди всичко индивидуалният избор зависи от условията на труд в съответните специалности. Демотивиращи за завършилите медицина са интензивният график, хирургическата натовареност и работата с пациенти, страдащи от трудно лечими заболявания. Не само у нас, но и в другите европейски страни и САЩ се оформят т. нар. „дефицитни специалности“. В западноевропейските страни се търсят специалисти по анестезиология и интензивно лечение, хирургия, акушерство и гинекология, и др. В САЩ за няколко болници има само един анестезиолог на разположение, а нашата здравна система се нуждае от лекари специалисти по анестезиология, хирургия, патология, рентгенология, лъчелечение, педиатрия. Във всички здравни системи остават незаети много работни места за лекари със специалност по обща медицина.

Независимо от това, че в европейските документи се говори за **недостиг на здравни работници в развиващите се страни**, в някои африкански страни по-скоро става въпрос за липса на здравни работници.

¹ Ärzttestatistik 2014: Etwas mehr und doch zu wenig, <http://www.bundesärztekammer.de/ueberuns/aerzttestatistik/aerzttestatistik-2014/>

➤ **интернационализирането на медицината поражда постоянна мобилност на медицински кадри:**

Трансграничната миграция е друг фактор, който оказва въздействие върху здравните системи. От една страна този фактор има положителен ефект за развитите страни, които в последните години създадоха много работни места в здравеопазването, за заемането на които разчитат и на имигриращи лекари. От друга страна емиграцията създава риск за здравеопазването в страните, които имат по-слабо развита икономика и неефективна здравноосигурителна система. „Пътят на лекарите“ е от Източна към Западна Европа и от Западна Европа към САЩ. Страни на дестинация за българските лекари се оформят Германия, Великобритания и Франция, а според цитирания по-горе анализ, направен от професор Монтгомъри, президент на Федералната лекарска камара на Германия и председател на Лекарската камара на Хамбург, за немските лекари най-популярните страни за емиграция през 2014 г. са Швейцария (754), Австрия (285) и САЩ (131).

Някои автори ¹ посочват, че причини за трансграничната миграция не са само високите доходи – в приемащата страна лекарите търсят също и по-добри условия на труд, както и възможности за професионално развитие и обществено признание.

Тези предпоставки могат да бъдат отнесени към миграционните нагласи на лекарите при традиционната (реална) трансгранична миграция, при която има напускане на територията и трудовия пазар на страната на произход и заселване (постоянно или временно) на територията на приемащата страна.

Научните изследвания, електронното здравеопазване и телемедицината обаче оформят нов вид миграция - **виртуалната лекарска миграция**, защото все повече здравни работници се включват в работния потенциал на здравни системи, различни от здравната система на държавата, в която живеят и чиято територия не напускат.

Тенденции в усилията за преодоляване на проблема с недостига на лекари

За решаване на проблемите с медицинските кадри, задоволяването на нарастващите потребности от здравни услуги и гарантирането на достъпа до качествено медицинско образование работят, както европейските институции, така също и национални и международни организации в областта на здравеопазването и образованието. Налага се тенденцията целите на техните политики да бъдат постигнати чрез **ефективното използване на съществуващите и въвеждане на нови здравни технологии** ² в медицинската практика и прилагането на **иновативни форми на обучение**, а очакваните ефекти за здравеопазването в бъдеще са следните:

- **повече млади хора, най-вече младежи, да изберат лекарската професия** - чрез въвеждане на електронна, дистанционна и симулационна форма на обучение се увеличават възможности за преподаване на студентите в триизмерен образ, извършването на тестови операции, симулирането на различни заболявания и др., което ще направи обучението по медицина по-привлекателно, актуално и интерактивно;

- **мотивиране на лекарите да се включват в научно-изследователската и развойна дейност** - научните изследвания и телемедицината осигуряват възможности за повишаване престижа на лекарската професия, кариерното развитие и придобиването на межкултурна компетентност;

¹ Vincenzo Costigliola, Mobility of medical doctors in cross-border healthcare, EPMA J. 2011 Dec; 2(4): 333–339., <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3405407/>

² Здравната технология е приложението на научното познание в здравните грижи и профилактиката на болестите. *Оценката на здравни технологии (Health technology assessment (HTA))* е мултидисциплинарен процес, обобщаващ систематично, прозрачно, безпристрастно и ясно информация по медицински, социални, икономически и етични въпроси, свързани с използването на здравни технологии. Нейната цел е да предоставя информация за формулирането на безопасни и ефективни здравни политики, съсредоточени върху пациентите и търсещи постигане на максимален резултат.
http://ec.europa.eu/health/technology_assessment/policy/index_bg.htm

- **подобряване на работния график в здравния сектор** - подходът за осигуряване на мобилни медицински екипи, онлайн консултации чрез видео- и аудио-връзка от опитните специалисти за младите лекари и тези на дежурство, ще подобри, от една страна, разпределението на работното време и обема работа в зависимост от жизненият цикъл на медиците, и от друга, ще отговори на специфичните потребности на лечебното заведение и саморегулацията на лекарската професия;

- **осигуряване на по-добри условия на труд на здравните работници** - чрез използването на здравни технологии и съвременни средства за колективна защита и лични предпазни средства могат да се намалят професионалният стрес, професионалните заболявания и трудовите злоупотреби и едновременно с това да се повиши интересът на завършилите медицина към специализация в медицински специалности с неблагоприятни условия на труд;

- **привличане и задържане на лекари за работа в по-малките населени места** - осигуряването на необходимите материални условия и технологична обезпеченост на лечебните заведения ще гарантира професионална квалификация и развитие на работното място, а също така поддържането на баланс между работата и личния живот, независимо от това къде осъществяват дейност лекарите;

- **намаляване отрицателния ефект на трансграничната миграция** - чрез насърчаване на виртуалната лекарска миграция се гарантира конкурентоспособност и устойчивост на националните здравни системи, а с интернационализирането на медицинското познание, работата от разстояние и иновативните форми на обучение се задоволяват интересите на лекарите за получаване на по-добро образование и кариерно развитие в различни страни.

Клиничният опит – основа на медицинското образование, специализация и квалификация

Процесът на медицинско образование започва от приемането на студентите по медицина и завършва с прекратяването на активната професионална дейност на лекарите. Това е причината системата на медицинско образование да се разделя на три фази: базово (студентско) медицинско образование, следдипломно (специализирано) обучение в определена област на медицината и непрекъснато (надграждащо) професионално развитие на лекарите, а клиничният опит да се определи като основа на лекарския професионализъм.

За **обвързаността на медицинското обучение с клиничната практика**, и в трите фази, има прието становище на Световната медицинска асоциация, в което се казва, че клиничната съставка на медицинското обучение следва да бъде центрирана върху изследването на пациенти под наблюдение и да включва непосредствен опит в диагностициране и лечение на болестта. Необходимо е да се спазва подходяща взаимовръзка между броя на приетите болни за обучителни цели и грижовното отношение към индивидуалния пациент.¹

При съществуващите проблеми с медицинските кадри, спецификата на медицинското обучение и необходимостта да се гарантира съответствие със стандартите и критериите за качество в световен мащаб, **иновациите са в основата на настоящите и бъдещите решения в сферата на медицинското образование и здравеопазването.**

Електронното и дистанционното обучение са предпочитани форми в здравеопазването, поради големият обем знание, което студентите трябва да придобият в академичния предклиничен период на своето обучение и натовареният работен график на специализантите и практикуващите лекари. Чрез Интернет и интегрираните информационни системи студентите и лекарите могат да се обучават онлайн, да споделят информация, мнения и становища за по-бързото решаване на проблемите в ежедневната им работа. Целта на комуникацията е придобиване на знания, усъвършенстване на уменията на лекарите и предоставянето на качествени здравни грижи за пациентите.

Симулационната форма на обучение предоставя нови възможности за обучение на студенти и специализанти и развива уменията, необходими за практикуването на медицина. Симулаторите са интуитивни и пресъздават напълно симптомите на заболяването и състоя-

¹ Лекарят, пациентът, обществото, сборник, Фондация „Невронауки и поведение“, С., 1994, стр. 45.

нието на пациента, отчитат грешките и усложненията и позволяват многократно повтаряне на действията на обучаващият се докато не бъдат усвоени до съвършенство. Не винаги при практическото обучение има подходящи клинични случаи, а дори и да има е възможно да откажат върху тях да се провежда обучение. Затова в много медицински университети симулационното обучение е задължителен период преди извършването на каквато и да е интервенция върху пациентите.

В световен мащаб се предлагат висококачествено образование и квалификация чрез въвеждането на триизмерен (3D) формат, като най-успешното му приложение е в областта на анатомията, хирургичната анатомия и миниинвазивните диагностични изследвания и операции (наричат ги още „безкръвни операции“ заради минималната кръвозагуба).

Минимално инвазивната хирургия е сравнително млада, на около 25 години, но почти изцяло се наложи в хирургичната дейност на университетските клиники и все повече заболявания могат да се лекуват чрез нея. Тя е предпочитана пред традиционната отворена хирургия понеже при тези операции, освен минималната кръвозагуба, по-слабата следоперативна болка и усложнения, болничният престой се съкращава и пациентът може по-бързо да се върне към ежедневната активност и работа. За много пациенти е от значение също така и по-добрия козметичен резултат и минимални белези.

При миниинвазивния метод в естествени отвори или направени разрези се поставят малки тръбички и през тях се въвеждат в тялото специална видеокамера и различни фини и прецизни хирургични инструменти. Това позволява на лекаря да наблюдава своята работа, органите и тъканите, посредством образа от камерата на монитор с няколкократно увеличение на образа. Методът позволява не само лечение, но и обучение на много високо ниво.

Формиране на глобална клинична среда

Иновациите промениха из основи медицинското обучение и клиничната практика, създавайки нова **глобална клинична среда**, в която действат етични принципи, правни норми, икономически анализи и финансови потоци, различни от тези, отнасящи се до традиционната клинична среда на лечебните заведения.

В тази **нестандартна пространствена среда** мултидисциплинарни екипи от учени, изследователи, преподаватели, информатици и практикуващи лекари осъществяват дейност, съчетаваща напредъка в образователните стратегии с новите информационни решения и здравните технологии. В резултат на това се извършва трансформация не само в преподаването и грижите за пациентите, но и в пространственото измерение на средата, в която се извършва диагностично-лечебния процес - в здравеопазването вече се предлагат големи възможности за диагностика и лечение от разстояние чрез обмяна в реално време на информация, консултации, образни и лабораторни изследвания.

Етични проблеми в глобалната клинична среда

За студентите в миналото упражненията по някои от дисциплините, примерно физиология, са сериозно препятствие по пътя им да станат лекари и ги отдалечава от идеалистичните представи за лекарската професия, които са имали преди да започнат обучението си. Затова те се абстрахират от случващото се около тях и за повечето практиката след това е професионално изпълнение на работата, без да се интересуват от личността на пациента.

Известният с книгите си за лекарската професия и етика немски лекар Ервин Лик описва в началото на XX век обучението по физиология и неприятностите, които са му причинили жестоките опити върху животни по тази дисциплина. Задава си въпроса необходими ли са наистина за бъдещия лекар физиологическите упражнения в тази форма? По-късно казва, че като студент е отговарял на този въпрос с отрицателно чувство, а когато вече има собствена клиника отговорът е бил потвърден с разума. Според него подобни опити застрашават медицинското поколение от възпитание в суровост и не приема възражението, че става суров този, който по сърце си е такъв. Изводът му е, че един студент може да бъде способен и съвестен лекар без да е преживял опитите върху безпомощните опитни животни.

Подобен извод може да се направи и от личната история на моя учителка, която ни разказваше, че с приятелка от сестринското училище били твърдо решени да станат доброволки във Втората световна война. Краткото време, в което трябвало да се съберат сестри за санитарните влакове, позволявало да се направи само много кратък „тест за пригодност“ – момичетата минавали покрай един леген, пълен с оцветена в червено вода и потапяли ръцете си в него. Моята учителка колабира и така за фронта заминава само нейната приятелка, а тя сменя професията си. Бях сигурна, наблюдавайки я как се отнася към нас по време на часовете и междучасията, че щеше да е много добра медицинска сестра ако не беше този леген.

В последните десетилетия упражненията не са толкова зловредни за психиката на студентите, въпреки че съм чувала споделяния за това колко са цинични патолозите и как тяхното неразбираемо чувство за хумор ги кара по някой път в секционната зала да изпробват по странен начин реакцията на „новобранците“.

Сега обаче се явява нова причина, която оправдава донякъде дистанцираното поведение на лекарите. Още в началото на обучението по медицина, когато се изучават анатомия и физиология и свързаните с тях науки, студентите са принудени да мислят за частите, а не за цялото, защото им се налага да запаметяват голям брой факти. До момента на клиничния контакт с пациента студентите вече са програмирани да анализират частите чрез изолирането им от цялото.¹ Тази нагласа определя поведението след като започнат самостоятелна практика по избраната специалност – лекуват болния орган, но не се интересуват от преживяванията и тревожността на пациента, свързани със заболяването му.

В следващия етап на своето образование – специализацията, лекарите са насърчавани да станат учени в рамките на избраната от тях област на медицината и да се подготвят за обучение и самообучение през целия период на активна професионална дейност в системата на продължаващото медицинско обучение и професионалното развитие. Това е друга предпоставка лекарите да възприемат себе си като единствено компетентни и способни да вземат решение, без каквато и да било комуникация с пациента. Може да се прибави и фактът, че продължителното излагане на критични ситуации намалява чувствителността им към по-обикновени преживявания, зависеща често от нравствените и психични качества на отделната личност, включително и умението здравният проблем да се обсъжда в диалог между лекаря и пациента.

Днес все още има много хора, които си спомнят за единствения лекар в района, който разчита само на своя практически опит, стетоскоп и интуиция (в много редки случаи на рентгенова снимка) при диагностиката, примерно на заболяване на белия дроб. В рамките само на едно поколение се извърши трансформация в материалната база, технологичната обезпеченост и териториалния обхват на предоставяните здравни услуги, което възприехме като гаранция за качество. Това, което обаче не можем да приемем, или трябва да приемем, или с което трябва да свикнем, е отчуждеността във взаимоотношението лекар – пациент и възприемането на пациента като клиничен случай. Към досегашните натрупвания се прибавят и нови взаимни обвинения за неетично поведение, защото напредъкът в медицината задълбочи някои от съществуващите и поставя нови етични проблеми. Между тях най-ясно се открояват съмненията, че може да бъде гарантирана лекарската тайна при телемедицинските услуги и че ще може да се осъществява нормална комуникация между лекар и пациент поради културните и езиковите различия, които са неизбежни в глобалната клинична среда.

¹ Под редакцията на Филип Дж. Баркър и Стив Болдуин, Етични проблеми в психичноздравната помощ, Българска психиатрична асоциация, С., 1999, стр. 58.

Заклучение

Ако приемем, че всяка технологична промяна може да е предимство, то новата пространствена и технологична клинична среда трябва да бъде научно изследвана, теоретично обоснована, икономически и финансово анализирана, за да могат да се дефинират позитивите за отделния пациент, общественото здраве и социалното благополучие.

Ще завърша с още един пример, който поражда въпроси, без еднозначен отговор: Мой колега предаде на електронен носител изследването на приятел, за да получи второ мнение от лекар специалист по гастроентерология. Консултацията беше много подробна, и поради медицинското образование на двамата, наситена с медицински термини, които аз не разбихах. Това, което запомних беше, че накрая гастроентерологът искаше да препоръча консултация с още един специалист, но спря, защото не беше прочел името на пациента и не знаеше дали е мъж или жена.

Ако преди 15 години бях чула, че лекарят не знае дали пациентът е мъж или жена, щях да се изкажа крайно негативно за този лекар и неговите професионални качества. Положението сега е различно и въпросите, които си задавам са дали е по-добре за пациента лекарят да знае името му, но да има ограничени възможности за диагностика и лечение, или пациентът може и да е анонимен, но да има точно заключение за болестното състояние, по-голяма увереност на лекарското решение и възможности за иновативно лечение? Или има и средно положение?

РАЗВИТИЕТО НА ИНДУСТРИАЛНИ ЗОНИ В КОНТЕКСТА НА АНАЛИЗ НА ПАЗАРА

Антоанета Иванова – Барес
Докторант СУ “Св. Климент Охридски”, Стопански факултет

I. Правна рамка – обзор

Правната рамка следва да се разгледа от два аспекта – стратегически документи и закони и подзаконовни актове.

Стратегически документи:

1. „Иновационната стратегия за интелигентна специализация на Република България 2014 – 2020”

Интелигентната специализация е „интелигентна“ по две причини: • Определяне на приоритетите от страна на политиките в тясното сътрудничество с индустрията (не се разглежда въпроса на регионално ниво, поради силната централизираност на управлението в страната); • Този процес отчита глобалните тенденции, стимулирайки бизнеса да бъде амбициозен, но реалистичен от гледна точка на това, което може да се постигне, ако ще обединят своите възможности в клъстери и мрежи.

Първите две части на Стратегията обхващат въпросите на социално-икономическия анализ и капацитета за научноизследователско и иновационно представяне. Предизвикателствата, пред които е изправена индустрията са следните:

- Българският износ е основно от нискотехнологична продукция;
- Интернационализацията на българските предприятия е ниска;
- Приносът на преките чуждестранни инвестиции за трансфер на технологии е ограничен;
- Промислената продукция е високо енергоемка, енергийно неефективна;
- Ниска производителност на труда – следствие от горните фактори. Промяната може да бъде осъществена, като в идентифицираните тематични области на стратегията се стимулира
- Привличане на водещи инвеститори във високотехнологични производства и услуги, които да инвестират в изследователски звена в приоритетните области на стратегията;

Развитие на научноизследователската и иновационна инфраструктура, включително и електронна инфраструктура;

• Подобряване качеството на работната сила – подготовка на кадри необходими за индустрията, увеличаване броя на изучаващите инженерни науки, софтуерни науки, задържане и привличане на таланти, въвеждане на дуалната система;

• Технологична модернизация в производствения сектор, използваща ресурсоефективни/безотпадни технологии, намаляващи замърсяването при източника, намаляващи въглеродните емисии;

• Вътрешно-фирмени подобрения на производителността, базиране на нови техники на управление на нови бизнес модели;

• Въвеждане на високотехнологични елементи и интензивни на знания бизнес услуги в традиционни производства и услуги;

• Стимулиране на интернационализация на предприятията за навлизане на международни пазари;

• Намаляване на административната тежест чрез по-ефективно електронно правителство.

2. „Национална Програма за Развитие: България 2020”

Един от приоритетите за постигане на целите на „Националната Програма за Развитие: България 2020“ е подкрепа на иновационните и инвестиционни дейности за повишаване на конкурентоспособността на икономиката.

3. „Национална стратегия за регионално развитие за 2012-2022 г.“ - посочва необходимостта от модернизиране, развитие и технологично обновление на бизнес инфраструктурата.

4. Друг стратегически документ е Националната Програма за Реформи: Европа 2020 (с актуализирана версия от април 2015 г.) и заложените в нея национални цели и приоритети с оглед постигането на общоевропейските цели по стратегия "Европа 2020". Една от мерките, които адресират специфичните за страната препоръки, е насърчаване на инвестиции, създаващи работни места във високотехнологични сектори и в райони с висока безработица и е обвързана с издаването на сертификати за клас инвестиция и с отпускането на финансови средства за прилагане на насърчителните мерки по ЗНИ.

5. Освен създаването на единна благоприятна рамка за индустриално развитие в страната, особено значение за ускореното навлизане на инвестиции има и публично-частното партньорство (ПЧП). Неслучайно то е широко застъпено в новата програма за наука и иновации „Хоризонт 2020“.

Закони и подзаконовни актове:

Националната правната рамка, свързана с насърчаване и сертифициране на инвестиции се състои от следните закони:

- Закон за насърчаване на инвестициите (ЗНИ) и Правилник за неговото прилагане (ППЗНИ);

- Закон за чужденците в Република България
- Закон за корпоративното подоходно облагане;
- Закон за данъците върху доходите на физически лица;
- Закон за местните данъци и такси;
- Закон за акцизите;
- Закон за ДДС;
- Указ 2242 и правилник към него.

Основните цели на ЗНИ са:

- Повишаване конкурентоспособността на българската икономика чрез нарастване на инвестициите за научни изследвания, иновации и технологично развитие в производства и услуги с висока добавена стойност при спазване принципите на устойчивото развитие;

- Подобряване на инвестиционния климат и преодоляване на регионалните различия в икономическото развитие;

- Създаване на нови и високопроизводителни работни места.

ЗНИ и ППЗНИ въвеждат система от насърчителни мерки за инвестициите съгласно Регламент № 651/2014 на Европейската комисия, като прилагат подхода на сертифициране на инвестициите, третирайки равностойно българските и чуждестранни инвеститори. В зависимост от размера на инвестицията, икономическият отрасъл и районът на страната, в който тя се реализира, инвеститорът може да получи сертификат за клас инвестиция („клас А“ и „клас Б“) или сертификат за приоритетен инвестиционен проект.

II. Анализ на пазара

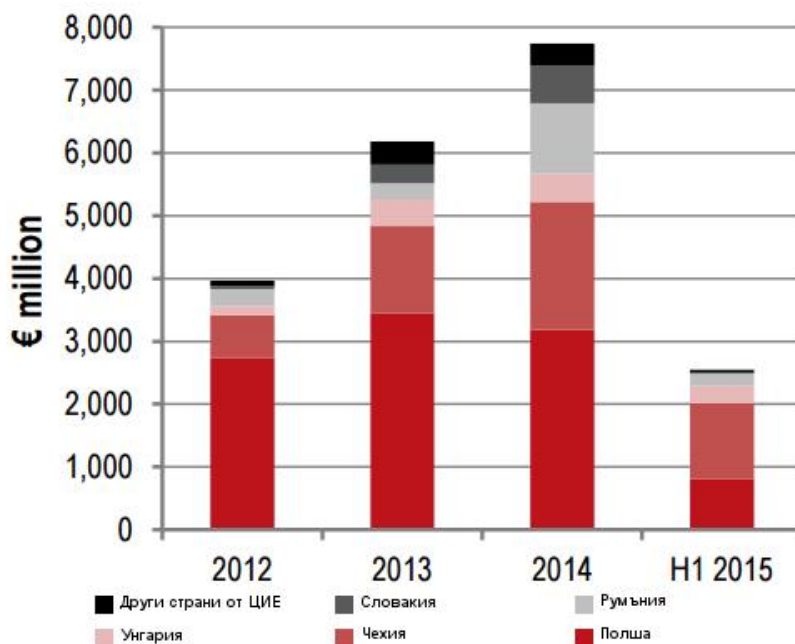
1. Обзор

Стабилността и развитието на индустриалния сектор имат водеща роля за повишаване на икономическия растеж, създаването на нови работни места и увеличаването на експортния капацитет на страната. Развитието на индустриалните зони в България е в пряка зависимост от макроикономическото състояние и бизнес климата в страната, наличието на стимули за привличане на чуждестранни инвеститори и условията за осъществяване на инвестициите, инфраструктурата, качеството на образованието и наличието на квалифицирана

работна ръка. Положително влияние върху привлекателността на индустриалните зони също осигурява диверсификацията в икономиката, благоприятната бизнес среда и висококачествените услуги. България се характеризира със стратегическо местоположение в Югоизточна Европа. През нейната територия преминават основни пътища от Европа към Близкия изток и Азия, а именно пет от десетте общеевропейски транспортни коридора (ОЕТК) IV, VII, VIII, IX и X. Благоприятното географско местоположение на страната е ключово за привличане на инвестиции и фактор за повишаване на конкурентоспособността на България.

2. Анализ на пазара на индустриални терени Централна и източна Европа

Обем на инвестициите на пазара на индустриални площи в ЦИЕ за периода 2012 – юни 2015



Source: JLL, 2015 (Preliminary figures)

През първото полугодие на 2015 г. обемът на инвестициите в индустриални и логистични площи в региона на централна и източна Европа достига около 2,55 млрд. евро, което е с 12% по-малко от съответния период през 2014 г. (2,9 млрд. евро).

Към средата на 2015 г., Чехия води в региона на ЦИЕ по отношение на обем на транзакциите с около 47 %, следвана от Полша (32 %), Унгария (11 %), Румъния (7,5 %), Словакия (0,5 %) и други държави от региона (2 %).

Наемните цени на основните пазари от страните от ЦИЕ остават предимно стабилни. Известно нарастване се отбелязва в Будапеща (+6,5%), поради засилено търсене и все по-малко свободни площи. Наемите на ключови пазари като Полша и Чехия остават без промяна, докато в Братислава се отчита спад от -2,9 %. Автомобилният сектор е движещ за пазарите в Чехия и Словакия. Наблюдава се и засилена активност в сектор електронна търговия, а предпочитаните проекти продължават да бъдат built-to-suit и pre-lease.

За първото полугодие на 2015 г. е регистриран спад в наемите и в Минск (-15,5 %), Киев (-14,9 %), Санкт Петербург (-8,3 %) и Москва (-2,2 %). Въпреки икономическата несигурност, търсенето в региона на Москва отбелязва 19% растеж на годишна база, но инвеститорите са предпазливи и се ограничават до built-to-suit проекти.

Югоизточна Европа

Въпреки ограничената инвестиционна активност през последните три години, югоизточна Европа е регион с голям потенциал, като най-динамичните пазари на индустриални и логистични площи са тези в България, Хърватия, Сърбия и Словения. Независимо от слаба-

та активност до момента, в последната година се наблюдава засилен интерес от потенциални инвеститори, като преобладават проекти за търговия на дребно, следвани от офис помещения. През втората половина на 2015 г. се отбелязва нараснало доверие от страна на институционални инвеститори спрямо региона и желание да стъпят на пазари с потенциал за развитие. Най-слабо развит от гореизброените е пазарът в Сърбия. Предприемането на действия, свързани с бъдещото членство на страната в ЕС би допринесло за по-интензивното развитие на този пазар, както е случаят и с други страни, които вече са членки. Една от по-значителните сделки е съвместно дружество между сръбското правителство и компанията за недвижими имоти от ОАЕ Eagle Hills. Проектът Waterfront в Белград е на стойност 3,5 млрд. евро и ще включва 1,8 млн. застроена площ за жилищни и търговски площи.

През последните години, повечето сделки са в България, следвана от Хърватия, докато инвестиционната активност в Сърбия и Словения е по-слаба. Занапред се очаква тази разлика да се изравни, особено като се имат предвид стабилните нива на БВП на глава от населението в Словения и добрите индикатори на секторите търговия на дребно и рекреативна индустрия. Наблюдава се свиване по отношение на доходност от отдавани под наем площи в югоизточна Европа, като за офис помещения тя е между 8,25 – 8,5%, а за първокласни логистични площи – между 9,25 – 10,25%.

Според доклад на Colliers за логистичния сектор на страните от Европа, Близкия Изток и Азия, очакваният засилен икономически растеж в Източна Европа през следващото десетилетие и целите за опазване на околната среда, поставени от ЕС, ще доведат до съществени промени на пазара на логистични имоти и ще окажат натиск за развитие на инфраструктурата на региона. Проучването анализира и очакваното развитие на различните видове транспорт (сухопътен, железопътен, морски и въздушен) през предстоящите десет години.

България

Една от най-положителните новини на пазара на индустриални имоти през 2015 г. са подновените инвестиции в площи под наем, за разлика от годините на кризата, когато търсенето бе ограничено и инвеститорите не рискуваха да започнат строителство без договор с краен ползвател. В първата половина на 2016 г. предстои завършването на нови логистични проекти в близост до София, като преобладаващата част от тях са спекулативно предлагане. Прогнозите са, че офертните наемни цени ще варират между 4.2 и 5.5 евро за кв. м, като търсенето ще продължи със засилени темпове в София, като ще се реализира в сделки преди предаването на проектите. Очакванията са 2016 г. да мине под знака на консолидация на веригата на доставките – наемателите стават все по-големи и търсенията ще бъдат малко на брой, но големи по квадратура.

От консултантската компания MBL очакват около 40 хил. кв. м да бъдат завършени в района на София през 2016 г. Новите сгради варират между 5 000 и 10 000 кв. м площ и са т.нар. спекулативни проекти, които се изграждат с идеята да привлекат текущи търсения. Също така ще бъдат започнати няколко built-to-suit проекта в страната, където наематели ще бъдат стабилни международни компании. Важна тенденция е и изместването на интереса на част от инвеститорите от развити индустриални центрове като Пловдив към по-малки областни центрове, които са конкурентни като заплащане и наличие на квалифицирана работна ръка според прогнози на Forton. Като примери в тази посока се посочват фабриката на Nexans в Плевен, шивашкото предприятие на Slam Group във Видин, завода за корабно оборудване на Lalizas в Перник. В Южна България като подобен център се очертава Хасково, а атрактивността на района като цяло нараства с пускането на магистрала "Марица". Исторически наемите на индустриални и складови площи са по-слабо волатилни от тези на офис и търговски площи. Една от причините е, че предлагането е по-гъвкаво поради по-кратките срокове за строителство на такива сгради, както и възможностите за ремонтиране и реновиране на стари сгради в сегмента.

Пазарът се развива умерено като отражение на случващото се в икономиката, а българските тенденции следват европейските. Сред факторите, които определят наемането на даден имот, са наличието на квалифицирана работна ръка, подходящ терен, инфраструктура и достъп. Все по-важен фактор е средата и допълнителните удобства, което е характерно за вече съществуващи установени зони. Пазарът на индустриални площи и парцели е силно повлиян от тенденции като *near shoring*, което преобладава в автомобилния сектор. Чуждите компании доминират в индустриалния сектор, но липсата на доверие на международни клиенти е свързано с непознатостта на нашата дестинация, и съществуващите проекти много по-лесно печелят нови клиенти, което може да стане основа за прилив.

27% от клиентите на индустриални площи са от търговския сектор, 17% са от транспорт и логистика, 15% - електроника, 13% - строителство. В момента има повишен интерес към индустриални имоти, но сравнително малко сделки. Положителните тенденции са свързани с положителни очаквания за развитие на пазара. За *pre-lease* в този сектор до момента не се говори. Наблюдава се отскок в нивата на наемните цени, но пазарът е чувствителен и броят потенциални инвеститори не е голям. Все повече компании, които предлагат индустриални и логистични площи, се фокусират върху фасилити мениджмънт, за да могат да предложат по-широк набор от услуги на клиентите си.

Освен проектите *built-to-suit*, важен става сегментът на специално създадените висококачествени логистични сгради. Разходи за построяване, разходи по експлоатация, гъвкавост, газификация, и др. дават възможност за оценка на ефективността на един проект. Кривата при индустриалното строителство е с по-малки девиации, очаква се навлизане на нови производствени мощности с основна роля на човешкия ресурс и локацията. Може да има насищане на определени зони в Южна България.

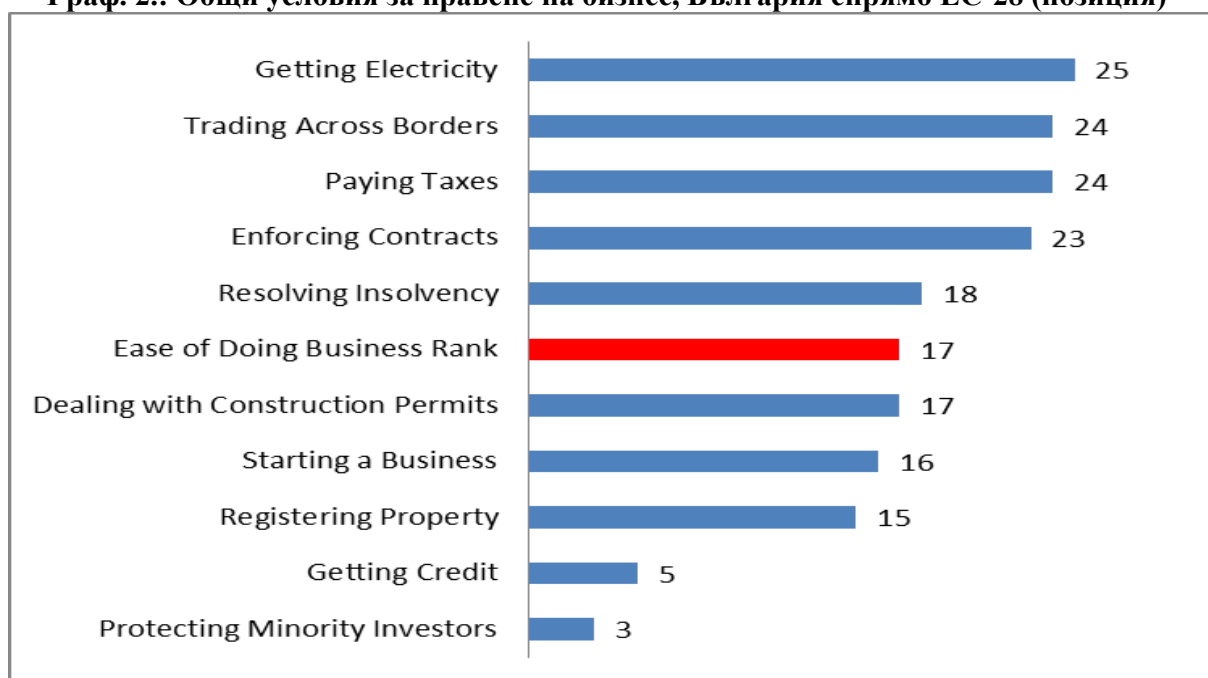
Новоизградените логистични и индустриални площи през третото тримесечие на 2015 г. в София са около 12 500 кв. м, което е с 37% повече от същия период през 2014 г. Този растеж се наблюдава след година на слабо развитие на пазара, така че настоящото равнище се счита на ниво с очакванията. Голяма част от логистичните и индустриални площи, които се предлагат за продажба, са малки сгради, отдадени под наем с краткосрочни договори и не отговарят на изискванията на повечето потенциални купувачи. Пазарът на индустриални и логистични площи през третото тримесечие на 2015 г. е ръководен от проекти, които се изпълняват от собствениците на терените, а отдаването на площи под наем остава слабо. Наемателите, търсещи малки и средно големи помещения в района на София, имат ограничен избор, тъй като почти всички складови помещения са отдадени. Наличните логистични площи също са ограничени поради нарастващия брой сделки с 3PL компании (*Third Party Logistics* – компании, които предлагат аутсорсинг на логистични услуги). В съответствие с условията на пазара, процентът свободни площи остава изключително нисък – около 2 % за третото тримесечие на 2015 г. Активното търсене и ниското предлагане на модерни площи под наем са причината за сделки за предварително отдаване, при които има сделки още на фаза строителство. Търсенето на пазара на индустриални и логистични площи в цялата страна е предимно за проекти, свързани с потребителски стоки и такива от автомобилния сектор и леката промишленост. Поради липсата на *brownfield* обекти, повечето компании предпочитат ново строителство тяхна собственост и *built-to-suit* проекти.

Възстановеното търсене и ограниченото предлагане на пазара е довело до поредното увеличение в наемните цени. Поради недостатъчните варианти за релокация е все трудно да се договаря гратисен период при наемане на площи и други условия, свързани с цената. Наемните цени за първокласни локации в София са достигнали средно 4 – 5.5 евро/кв. м. на месец, в сравнение с 3,75 евро/кв. м. през предходните няколко години. Цените за първокласни локации в района на летището са още по-високи, като се сключват нови сделки и се подновяват съществуващи за над 5.5 евро/кв. м. на месец.

Представяне на страната в международни изследвания

Според изследването Doing Business 2015¹, България се нарежда на 17-та позиция в рамките на Европейския съюз (ЕС) по условия за правене на бизнес. Този общ индекс обаче прикрива значително изоставане във важни области, които все още сериозно ограничават инвеститорската активност в страната. Като предимства се очертават сравнително ниското данъчно бреме и в по-голямата си част условията по регистриране на фирма. Инвеститорите обаче срещат сериозни пречки в редица области като разходи за разрешителни за строеж, за осигуряване на достъп до електричество, извършване на внос и износ на стоки, разходи по обявяване в несъстоятелност и нисък дял на възстановени средства за кредиторите след приключване на процедурата. Административната тежест също така е сериозен проблем за инвеститора.

Граф. 2.: Общи условия за правене на бизнес, България спрямо ЕС-28 (позиция)



Източник: Doing Business 2015

Индикатори, по които е налице сериозно изоставане в рамките на ЕС

Според класацията в Global Competitiveness Report 2014-2015² икономиката на България се нарежда на 21-во място в рамките на ЕС (54-то място в света) по обща конкурентоспособност, изпреварвайки страни като Румъния, Унгария, Словения и Словакия. Сравнително добрата

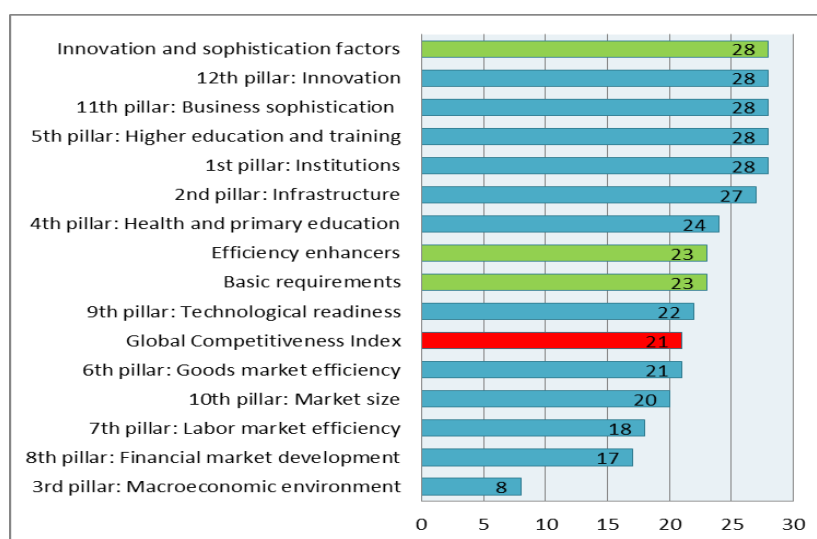
¹ Doing Business е ежегодно проучване на Групата на Световната банка, което обхваща данни и експертни оценки за 189 страни, като целта на индикаторите е да се покаже до каква степен предприятията, сред които основно МСП, срещат проблеми при стартирането и правенето на бизнес. Изследването включва данни и експертни оценки на базата на въпросници за 11 области, описващи целия цикъл от стартиране до закриване на едно предприятие. Изследването подрежда държавите по ранг на базата на съставен индекс от 11 индикатора.

² Global Competitiveness Report е международно годишно изследване на Международния икономически форум (МИФ), което датира от 2005 г. и към настоящия момент включва данни за общо 144 страни, като обхваща различни аспекти на конкурентоспособността. Държавите са класирани и подредени по рангове на базата на т.нар. Global Competitiveness Index, който се изчислява на базата на статистически данни от международни организации и качествени оценки на бизнес лидерите по света, взети от т.нар. Executive Opinion Survey

оценка, която икономиката на страната получава по отношение на макроикономическата среда (8-мо място в ЕС), както и донякъде по отношение на развитието на финансовите пазари и ефективността на трудовия пазар, подобряват цялостното представяне на България, което иначе гравитира около последните в ЕС места по отношение на оставащите наблюдавани индикатори (стълбове). Най-съществено изоставане спрямо държавите – членки на ЕС се наблюдава в области като институции, инфраструктура, образование (по-високо от основно) и обучение, иновации и усъвършенстване на бизнеса, в които България се нарежда на последно място в ЕС.

От трите групи фактори за конкурентоспособност, предлагани от изследването, българската икономика е поставена на 23-то място по отношение на базисни изисквания и ефективност, но остава на последно място в ЕС що се отнася до усъвършенстване на бизнес процесите и иновации.

Граф. 3.: Обща конкурентоспособност на икономиката, България спрямо ЕС-28 (позиция)



Източник: *Global Competitiveness Report 2014-2015*

В доклада на Transparency International за индекса на възприятие на корупцията (Corruption Perception Index)¹ през 2014 г. България заема последно място в ЕС, заедно с още 3 държави членки – Гърция, Италия и Румъния с общо 43 точки (0 минимален резултат, 100- най-добър резултат) и съответно 69-то място в глобален план. Динамиката на представянето на страната в това изследване през годините показва наличие на сериозен проблем, по който не само не се наблюдава подобрене, а дори България влошава своите позиции, както спрямо ЕС, така и в глобален план.

Според класацията в *Economic Freedom of the World 2014*² България се нарежда на 15-то място в рамките на ЕС (40-то място в света) по степен на икономическа свобода, изпреварвайки не само страни от ЕС-12, но и стари държави – членки на ЕС като Франция, Италия и

¹ Индексът за възприятие на корупцията измерва нивото на корупцията в публичните институции в 175 държави по света. Той е комплексен индикатор, създаден на базата на 12 различни авторитетни изследвания, проведени от 11 независими една от друга международни институции и изследователски организации. България участва за първи път в изследването през 1998 г.

² Изследването *Economic Freedom of the World* се провежда от 1996 г., включва 152 страни и измерва степента, в която политиките и институциите в дадена страна подпомагат постигането на икономическа свобода. Тя включва свобода на личния избор, доброволна размяна, свобода при влизането на пазарите и конкуренция, както и гарантиране на частната собственост. Използват се широк набор от статистически данни и други международни изследвания, за да се изчисли, т.нар. Индекс на икономическа свобода, според който отделните страни се подреждат по ранг.

Белгия. До голяма степен тази позиция на страната се дължи на отличното представяне по отношение на регулирането на кредита, труда и бизнеса (като по тази групировка България е на челно място в ЕС!), както и на ниския размер на правителството (3-то място в ЕС). В същото време, остава крайно незадоволително представянето на страната по отношение на законодателната структура и неприкосновеността на частната собственост и свобода на международната търговия, като по тези две групи показатели България е на последните места в ЕС.

Изводи:

Защо е необходим нов модел за изграждане и управление на индустриални зони?

От една страна, търсенето на инвеститорите нараства, освен проектите built-to-suit, важен става сегментът на специално създадените висококачествени логистични сгради. Голяма част от логистичните и индустриални площи, които се предлагат за продажба, са малки сгради, отдадени под наем с краткосрочни договори и не отговарят на изискванията на повечето потенциални купувачи. Пазарът на индустриални и логистични площи през третото тримесечие на 2015 г. е ръководен от проекти, които се изпълняват от собствениците на терените, а отдаването на площи под наем остава слабо. В съответствие с условията на пазара, процентът свободни площи остава изключително нисък – около 2 % за третото тримесечие на 2015 г.

От друга страна, успешната реализация на дългосрочни инвестиции изисква устойчивост и сигурност на нормативната уредба. Като водещи проблеми инвеститорите очертават честите промени в нормативната уредба, в резултат на което се създава несигурност в инвестиционната среда и невъзможност за дългосрочно стратегическо планиране, подобряване на ефективността на дейностите и оценка на възможните загуби. Реализацията на проектите се затруднява поради честото въвеждане на нови изисквания към инвеститорите, обикновено с много кратки срокове за изпълнение. Това дава сигнал, че при изменение на нормативни актове не винаги се държи сметка за отражението им върху инвестиционния процес. Не са малко случаите, при които инвеститорът разполага с всички изискуеми документи, за снабдяването с които е вложил средства, време и ресурс, но бива възпрепятстван на един по-късен етап в резултат на промяна в нормативната уредба или на противоречия в нея. Често срещан проблем е липсата на съгласуваност и допълняемост на нормативните актове от гледна точка на инвестиционния процес. Сред областите в нормативната уредба, които са от съществено значение за инвеститорите, са процедурите по екологичното и уст-ройственото законодателство.

Основен проблем пред инвеститорите е недоброто административно обслужване, което те често свързват с неспазване на законоустановените срокове за обработка на подадената от инвеститорите информация, дублиране на изискванията за подаване на информация от различните институции, както и цялостно значителната административна тежест за бизнеса.

Проблем съществува с несъгласуваните административни процедури, свързани с реализацията на инвестиционните намерения, преминаването, през които е съпътствано с влягането на много време и ресурси от страна на инвеститорите. Това включва многократни посещения и препращане при различни органи и институции; неспазване от страна на администрацията на сроковете за издаване на документи; изискванията на различни органи да бъдат представяни по няколко пъти едни и същи документи; няколкократното провеждане на едни и същи административни процедури.

Сериозен проблем пред инвеститорите от всички сектори на икономиката е затрудненото присъединяване към мрежите на техническата инфраструктура (транспортна, електроенергетика, газ, вода). Открояват се следните проблеми в тази връзка:

- продължителни срокове и значителен размер на таксата за присъединяване към електропреносната мрежа (за индустриалните потребители това е стойността на изградената подстанция);

- отсъствие на изградена пътна инфраструктура или лошо състояние на съществуващата такава;

- дълги процедури за съгласуване при уреждане на сервитутни права, в т.ч. промяна на предназначението, изготвяне на ПУП и др.;

често обжалване на обществените поръчки за избор на изпълнител за изграждане на техническата инфраструктура.

В тази връзка, предизвикателство пред инвеститорите е и преминаването през сложни и многоетапни процедури по екологичното и устройственото законодателство, както и често липса на съгласуваност и допълняемост на нормативните актове от гледна точка на инвестиционния процес. Сред основните проблеми по-конкретно са:

- липсата на приети общи устройствени планове в голяма част от общините в страната, което затруднява изготвянето и приемането на подробни устройствени планове за осъществяване на инвестиционните проекти;

- много сложни и многоетапни процедури от Закона за устройство на територията (ЗУТ), които изискват изготвяне и представяне на редица документи от страна на инвеститора, което отнема продължителен период от време;

- проблеми, свързани с издаването на разрешение за строеж:
 - сложни и многоетапни процедури: в случаите, когато се издава на етап „идеен проект“, всеки последващ разработен етап следва да бъде съгласуван отново с главния/районния архитект;

- проблеми със сроковете за издаване на разрешително за строеж;
 - неоснователно високи такси за издаване на разрешения за строеж, респ. за презаверяването им, които се определят от общините, като се пренебрегват изискванията на Закона за ограничаване административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност и методиката за разходо-ориентиран размер на таксите и изразходването им;

- сложни процедури по промяна на предназначението на строеж.

- инвестиционният процес, по специално в областта на туризма, се усложнява и от законовите процедури по промяна на предназначението на териториите, регламентирани в различни нормативни актове и осъществявани от различни административни органи, представляващи горски територии, респ. земеделски земи; предоставяне на концесии; изкупуване, респ. учредяване на право на строеж върху земите – частна собственост;

- продължителни процедури по екологичното законодателство, допълнително удължени поради обжалване.

На база направените пазарни анализи, съпоставени с изследванията, които отразяват проблемите/пречките за реализиране на инвестиции, може да се изведе следното:

- Нормативното регулиране на индустриалните зони в България най-общо може да се сведе до няколко елемента: устройство на територията и насърчаване и сертифициране на инвестиции, като намесата на държавата в процеса на индустриално развитие цели премахване на пречките пред дейността на предприемачите чрез осигуряване на подходящи стимули.

- В българското законодателство не е поставена правната основа за развитието на индустриалните зони. Наред с отсъствието на терминологична яснота, националната правна рамка не е синхронизирана както със стратегическата рамка за икономическо развитие в страната, така и с европейските релевантни политики. В Иновационната стратегия за интелигентна специализация на Република България 2014-2020г. понятието „индустриална зона“ се използва като синоним на икономическа зона в контекста на Интегрираните планове за градско възстановяване и развитие (ИПГВР). Ако се прескочи това терминологично несъответствие, друго осезаемо отсъствие в нацио-

налната нормативна рамка е новата европейска политика за интегриране на териториални инвестиции с устойчиво градско развитие.

- Реално повишаване на ръста на инвестиции, може да се постигне чрез синхронизиране на запондателната рамка, отчитане резултатите на база търене-предлагане, реализиране на устойчив модел, адекватен към пазарните условия, включително и чрез реципиране на добри практики.

Библиография:

- „Иновационната стратегия за интелигентна специализация на Република България 2014 – 2020”
- Национална програма за развитие: България 2020
- Национална пътна карта за научна инфраструктура
- Национална стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия 2014-2020
- Национална стратегия за развитие на научните изследвания 2020
- „Анализ на проблемите, възпрепятстващи нарастването на инвестициите” – приер с РМС 617/2015 на Министерския съвет
- „Стратегия за развитие на индустриалните зони” – Министерство на икономиката
- БНБ, Дирекция „Статистика“, Макроикономически показатели към 20.03.2015 г.
- Българска агенция за инвестиции- <http://www.investbg.government.bg/bg>
- Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средни предприятия <http://www.sme.government.bg/>
- Министерство на финансите, Дирекция "Икономическа и финансова политика", Индикатор на икономическата активност в България, Бр. 4/2014
- НСИ- <http://www.nsi.bg> към 2015г.
- Colliers International, „България: Пазар на логистични и индустриални площи“
- Corruption Perception Index- <https://www.transparency.org/cpi2014>
- Doing Business- <http://www.doingbusiness.org/rankings>
- EC Internationalization of SME, 2010
- Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tsdec310>
- Ortega, C., Griffin, C. Investment Promotion Essentials, Investment Climate Advisory Services, World Bank Group, Washington, D. C., 2009
- The 2015 Global Entrepreneurship Index, <http://thegei.org>
- http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/8/89/Hourly_labour_costs%2C_2013_%281%29_%28EUR%29_YB14_II.png
- http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/iti_en.pdf
- <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0582:FIN:EN:PDF>
- <http://lpi.worldbank.org/>
- РЕГИОНАЛНИ ПРОФИЛИ: ПРЕПОРЪКИ ЗА РАЗВИТИЕ 2015 ИПИ <http://www.regionalprofiles.bg>

ПРОМЕНИ В ПОЛИТИКИТЕ В ОБЛАСТТА НА ДЪРЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ

(в контекста на измененията на Закона за държавния служител)

Автор – гл.ас.д-р. Даниела Кръстева,
Университет за национално и световно стопанство - София, факултет “Управление и администрация”, катедра “Публична администрация”

Резюме – Обект на разглеждане в доклада са промените в Закона за държавния служител, като израз на политиките в областта, обнародвани в Държавен вестник брой 57, от 22.07.2016г. Те се отнасят до основни компоненти на системата за управление на човешките ресурси в българската държавна администрация и най-вече подбора, назначаването, преназначаването, мобилността и кариерното развитие на служителите. В докладът е обърнато внимание на очакваните позитивни ефекти от новостите в споменатите посоки на системата за управление на човешките ресурси.

Ключови думи – Закон за държавния служител, назначаване, преназначаване на персонал, мобилност, кариерно развитие, подбор

Стратегията за развитие на Държавната администрация 2014-2020 документът, даващ насока за провеждането на ефективни политики сферата на административните реформи. В него са заложили основни принципи и приоритети, чиито стремеж е да гарантират добрата и адекватна работа на администрацията, правилното и безпроблемно функциониране на управлението като процес стоящ в основата на държавността, та дори и имащи, макар и косвено, отношение към правилното функциониране на едно съвременно гражданско общество.

Сред основните цели на цитирания по-горе основополагащ за дейността на администрацията документ, са усъвършенстване на кадровия подбор, стремеж за въвеждане на нови технологии и цялостно развитие на звената за човешки ресурси, следването на политика за кариерно развитие, отчитане на ръст на уменията и др. Всичко това е детайлно разписано (стратегическа цел 4) и общия стремеж е да бъде подобряван административния капацитет на администрацията, в унисон с амбицията за все по-активна роля на България в процесите свързани с взимането на важно решения в рамките на ЕС. Усъвършенстването на законодателната база в областта е основна част от изпълнението на концепцията за цялостно подобряване на дейността и повишаване на ефективността на администрацията.

Промените, които ще разгледам, влизат в сила на 01.01.2018г. Те са от сериозно значение, защото се отнасят до основни компоненти от цялостната система за управление на човешките ресурси. Засегнати редица области, сред които е задължително да споменем назначаването, преназначаването, подбора и кариерното развитие в българската държавна администрация.

Придържането към определени политики, следването на трасираната от тях посока, която да гарантира развитието на административния капацитет са безусловно наложени от съвременното и задачите, пред които то ни изправя. Част от тях са предоставянето на все по-качествени услуги с използването на по-малко ресурси, адаптирането към общество все по-тясно обвързано с информационните технологии, съдействие за подобряване на средата за бизнес, развитие на услугите свързани с потребностите на гражданите. Ръст на продуктив-

ността в работата на институциите неминуемо би довел и до крайно необходимото повишаване на доверието на гражданите към администрацията. Успехът в икономическото развитие предполага задължителното наличие на администрация загърбила рутината, поемаща отговорност и фокусирана върху потребностите както на бизнеса, така и на гражданите. Хармонизирането на техните интереси изискват работещи механизми за диалог, правилно структуриране, гъвкавост, която да е адекватна на динамичната среда и нуждите, които имат както бизнеса, така и гражданите. Всичко изброено до тук, а и компоненти като това администрацията да бъде отзивчива, компетентна, иновативна и модерна, анализираща и дефинираща проблемите на ранен етап, намираща решения, биха я превърнали в действителен стожер на законността. Целта на придържането и изпълнението на политики, спомагащи за положителното развитие на администрацията, би дало неминуемо отражение върху икономическата среда, би послужило за поощряване на конкурентността, производителността и икономическия растеж.

Пряк и непосредствен израз на всичко казано до тук са и приетите наскоро промени в Закона за държавния служител. Безпорен и водещ е стремежа, работещите в администрацията кадри да притежават в максимална степен набора от компетентности, който е потребен за качественото и професионално изпълнение на длъжността в синхрон с разписаната длъжностна характеристика. За да бъде така е необходима обективна, цялостна и колкото се може по-точна преценка на качествата, с които разполага кандидата. Знанията, способностите и като цяло уменията, които са обект на въпросния ранен анализ биват два вида. Първите са професионално-технически, наричани още твърди. Вторият вид са поведенческите, или т.н. меки, като тук влизат комуникативност, стремеж към постигането на високи резултати, фокус към клиента, умение за работа в екип. Преди последните промени в закона, с отговорността да провери дали кандидастващото лице притежава изискваните компетентности, се натоварваше комисия, която използва различни методи – решаване на тест, практически изпит, писмена разработка по дадена тема, защита на концепция за стратегическо управление. Трябва да се съгласим с факта, че така направената преценка на тези професионално-технически компетентности съдържа не малко ниво на обективност предвид заложените нива за положителен резултат. Доста по-сложно и различно пред същата тази комисия седеше въпросът свързан с обективната и точна преценка на поведенческите и комуникативни умения и способности. Не можем да не отчетем и да не се съгласим с факта, че обективната преценка и анализ в този случай изисква наличието и професионалното използване на специализиран и специфичен инструментариум, а и капацитет, позволяващ анализ и интерпретиране на получените резултати. Тук е мястото да цитирам и някои добри практики, показващи необходимостта от въведените при нас сега промени, а именно:

- Европейската служба за подбор на персонал (EPSO) е упълномощена за централизирано организиране и провеждане на конкурсните процедури за набиране на служители за работа в европейските институции. Конкурсната процедура включва следните етапи – компютърен тест, e-tray тест за проверка на компетентностите, преминаване през център за оценка и интервю.

Компютърният тест включва психометрични тестове. Въпросите са разделени в няколко основни направления – четене с разбиране, числови упражнения, абстрактно мислене и ситуационна преценка (на втория език на кандидата – английски, немски или френски). В крайната оценка от теста се вземат предвид единствено резултатите от последните 2 секции на теста – абстрактно мислене и ситуационна преценка. По отношение на първите два компонента кандидатите е необходимо единствено да покрият определен минимум, но резултатът им не се взема предвид при изчисляване на крайния резултат от теста.

Тестът се използва за преценка на способностите и е ефективен метод при отсяването на кандидатите при конкурсни процедури, на които се явяват значителен брой кандидати. Освен това психометричните тестове дават най-висока степен на обективност, като резултати-

те не са повлияни от характеристики на кандидатите, свързани с пол, възраст, националност и др., което гарантира тяхната равнопоставеност.

През миналата година е въведен задължителен предварителен тестови модул за самооценка. Чрез него кандидатите могат да проверят своите способности на пробен тест – въпреки че успешното преминаване на теста не е задължителна предпоставка за участие в конкурса, целта е да се намали броят на кандидатите, които не притежават необходимите способности за работа в институциите на ЕС. С подобна цел е въведен и модулът „Кариера в ЕС, моята кариера?“, който следва да даде представа на кандидата дали неговите очаквания за работа и кариера в институциите на ЕС отговарят на реалността.

- Ирландия – с цел обективност и прецизност на подбора и ограничаване на политическите влияния е въведена централизирана конкурсна процедура, по подобие на тази за европейските институции. Подборът на служителите в държавната администрация се осъществява от Агенцията за подбор в публичния сектор, която е централизиран орган за оценка, подбор и назначаване на държавни служители. Агенцията предоставя подобни услуги при заявка и от други структури – местни администрации, полиция и др.

Ирландският модел, използван при конкурси, за които се очаква голям брой кандидати, е да се провеждат тестове за оценка на способностите, които не са

мониторирани, след което успешните кандидати минават нов тест на място в офисите на Агенцията за подбор в публичния сектор, за потвърждение на резултатите. Следващият етап е включването на успешните кандидати в център за оценка, където те преминават през аналитични, групови, презентационни упражнения и структурирани интервюта за проверка на необходимите компетентности.

- Австрия – всички кандидати за ръководни длъжности трябва да вземат участие в специален конкурс, включително и интервю, който се провежда от независима комисия. Процесът по подбор на нови служители е децентрализиран до нивото на всяко федерално министерство. Публичното обявяване на свободните позиции е задължително, както и оценката на личностни характеристики и способности. Това дава възможност за обективно и безпристрастно оценяване. Федералното Канцлерство организира оценката на способностите на кандидатите като се базира на: длъжностната характеристика; тестове (логично мислене, концентрация, владение на език) + наблюдение на поведения (например чрез презентации, групови дискусии, центрове за оценка); електронен тест. Съществуват 13 различни комплекта тестове за различните групи служители.¹

Връщайки се в нашата действителност и практика сме длъжни да отчетем, че са липсвали гаранции относно обективността на преценката за общите поведенчески компетентности. Съществуват многобройни доказателства за обвързаността на наличието им и постигането на желаните резултати, има много примери за същественото влияние върху начина, по който служителя изпълнява своите професионални задължения. Всичко изброено до сега обуславя приемането на една особено важна промяна в Закона за държавния служител – въвеждането на два етапа в конкурса за заемане на длъжност в държавната администрация. Централизираният етап ще се осъществява след заявка на различните администрации. Важно е да се спомене, че в него участие ще вземат само кандидати преминали през одобрението на конкурсната комисия и допуснати до него. В този етап ще се използват инструменти, които са разработени специално за целта от професионалисти, а именно тестове показващи нивото на основните общи познания необходими за държавна служба, тестове отчитащи нивото на общите компетентности. Предвидени са различни модули, някои ще бъдат задължителни за всички кандидати, а други ще се използват само в случаите, когато се кандидатства за ръководна длъжност. Валидността на получените резултати ще е три години

¹ Концепция за въвеждане на задължителен централизиран подбор за заемане на длъжност в държавната администрация.

от датата на публикуването им. Института по публична администрация ще е този, който организира подsigурява логистично тази фаза от конкурса. Предвидена е възможност за явяване в различни локации на страната, като се гарантира еднаквостта на правилата за провеждането на конкурса. Подпомагаща облекчения достъп новост е и разработването на специализирана онлайн платформа. Следването на обща политика свързана със стремеж към повишаване на обективността, усъвършенстване на процедурите по подбор на служители, гарантираното назначаване на такива, притежаващи в максимална степен необходимите знания и умения, намира израз коментираното нововъведение. Това би ограничило възможностите за упражняване на нерегламентирани влияния при решенията за назначаване. Еднаквите условия и стандартизираността, по-високата обективност, а и създаването на база данни с кандидати притежаващи доказано високо ниво на общи компетентности са сред положителните ефекти, които ще бъдат постигнати.

Децентрализиращият етап е последващ, като там ще се допускат само служители преминали успешно през първия конкурсен етап. Комисия определена от органа по назначаването ще провежда конкурс по предварително определен начин и ще определя нивото на специфичните компетентности, деловите и професионалните качества на явяващите се кандидати.

Цялостния ефект е по-висока прозрачност, обективност, равнопоставеност, осигуряване на ефективен и качествен подбор, утвърждаване прилагането на конкурентно начало.

Лоша практика наложена през годините е да се злоупотребява със съществуващите в Закона за държавния служител опции (създадени за особени случаи) за назначаване без да е проведен конкурс. Тези разпоредби, създадени с цел гъвкавост и оперативност и предвидени като изключения, се превръщат в твърде често използван, понякога дори преимуществен метод за назначения. Засиленото наблюдение и отчетност не спомогнаха за ограничаване на тази порочна практика, за което свидетелства и следния цитиран документ –

По данни от Доклада за състоянието на администрацията през 2014 г. от общо 10 181 назначения и преназначения на държавни служители по смисъла на Закона за държавния служител, след проведена конкурсна процедура са назначени едва 1 887 служители. Без конкурс, при условията на чл. 15 от ЗДСл са назначени 1255 служители (384 от тях назначени на свободна длъжност в срок от 2 месеца от назначаването при условията на чл. 82, ал. 1 от ЗДСл). На непълно работно време по чл. 16а от ЗДСл, също без конкурс са назначени 484 служители. Най-често използваният начин за заемане на длъжности от държавни служители е преназначаването на друга длъжност при условията на чл. 82, ал. 1 от ЗДСл (ако служителят отговаря на условията за назначаване на съответната длъжност и е изразил предварително писмено съгласие за заемането ѝ), като така са назначени общо 3 597 държавни служители. Близко една трета от назначените без конкурс по чл. 15 от ЗДСл (384) например са преназначени на свободна длъжност в срок от 2 месеца от назначаването при условията на чл. 82, ал. 1 от ЗДСл. Назначенията на държавни служители на тези основания са силно зависими от едноличната преценка на преките им ръководители, което е предпоставка за увеличаване на субективността.¹

Въвеждат се промени имащи за цел да се прекрати нарушаването на принципа за конкурентни процедури, който е основополагащ, а също така и да се гарантира всеобщ достъп до назначенията в държавната администрация. Въвежда се задължително изискване заместникът на отсъстващ държавен служител да е преминал през централизиращия етап от конкурса, което да докаже наличието на общите компетентности и основни познания, необходими за заемането на държавна служба. Все още съществува възможността за преназначаване на заместника на друга длъжност в администрацията, но се въвежда изискване за преминал едногодишен изпитателен срок и наличие на годишна оценка абсолютно отговаряща или надвишаваща изискванията за заемане на длъжността. Целта е по този начин да се докажат в реална работна среда и специфичните компетентности на служителя.

¹ Концепция за въвеждане на задължителен централизиран подбор за заемане на длъжност в държавната администрация.

Задължително е да се спомене и въвеждането на тест при преминаване на ръководна длъжност или първо преназначаване. По този начин се проверява нивото на общите компетентности изисквани за длъжността. Преди въвеждането на този нов момент беше налице ситуация, при която при преназначаване от експертна на ръководна длъжност не се проверяваха компетентностите на кандидата свързани с ръководни функции. Причината е, че годишното оценяване не е обхванало лидерските и управленски качества, тъй като в този момент той не е попадал в тази група. Цитираната промяна повишава прозрачността и еднаквостта в подхода при заемане на ръководна длъжност.

Възникването на служебно правоотношение на база стипендиантска програма е стъпка, целяща да допринесе както за обезпечаването на администрацията с квалифицирани кадри, така и помагача на млади хора с образование да намерят реализация. Това е малка стъпка, но в правилна посока предвид проблема с несъответствието между потребностите на бизнеса и администрацията от една страна и регламентирания прием във висшите учебни заведения. Създадени са механизми и обвързващи споразумения детайлизиращи практическото осъществяване, финансирането, сроковете и изискванията. Въвежда се фигурата на наставник (действащ служител от администрацията, в чиято длъжностна характеристика това е залегнало) координиращ дейността. Привличането и задържането на квалифицирани млади хора, изграждането на връзка между администрацията, висшите учебни заведения и самите студенти биха могли да превърнат идеята в ефективен инструмент за положително развитие.

В този ред на мисли е задължително да споменем и стажантските възможности, които ще намират приложение в случаите, когато дадена длъжност изисква специална практическа подготовка.

Правното регламентиране на споделеното изпълнение на длъжност осигурява механизъм на приемственост, цели да се намали до минимум загубата на експертиза, подпомага предаването на знания от по-опитни служители към по-младите им колеги. При наличието на определени условия (напр. предстоящо пенсиониране) ще се използва тази възможност и дадена длъжност ще се заема и от служителя изпълнявал я до момента, и от приемник. Максималния предвиден срок е за шест месеца. Тази промяна допринася за формирането на устойчив административен капацитет, по-добра подготовка на служителите, запазване на натрупания опит, развитието му, последователност в работата.

Възможността за назначаване при определени условия на държавен служител в две администрации, на не пълно работно време дава възможността малки администрации да използват знанията на висококвалифицирани кадри като юристи, инженери и др. Това е в унисон с политиката предвидена в Стратегията за развитие на държавната администрация 2014-2020 поощряваща развиването и прилагането на гъвкави условия на труд.

Промените в сферата на мобилността са важни и належащи. Тази идея бе въведена през 2006г. като средство за кариерно развитие, но с времето недвусмислено се доказва като неработеща. Това беше недостъпна възможност, абсолютно лишена от прозрачност, единствената информация за която са личните контакти на служителите. С направените сега промени се въвежда информационен портал за мобилност, където ще се обявяват всички длъжности, с възможност да бъдат заети по този ред. Прекия ефект е повишаване на информираността, коректността, улеснява се кандидатстването, повишава се институционалният капацитет в различните структури на администрацията. Нова е и възможността служител да заеме длъжност по мобилност без съгласието на изпращащата организация, като е задължително да се подаде едномесечно предизвестие. Тези текстове допринасят за кариерното развитие, а също и подпомагат администрациите при търсенето на необходимите им експерти.

От полза за съхраняване на изградения административен капацитет е и т.н. вътрешна мобилност. Максималния срок е четири години, като е задължително служителя да притежава минималните специфични изисквания за заемането на длъжността. В случай на дъл-

госрочно отсъствие на титуляр притежаващ специфична експертиза ползата би била голяма, а не бива да се пренебрегва и положителния ефект за кариерното и професионално развитие на имащите интерес към длъжността.

Това съвсем не са всички предвидени промени в Закона за държавния служител, но разгледаната част от тях показва стремежа към засилване на конкурентното начало, по-голяма прозрачност и обективност при назначаването, ограничаването на съществуващите порочни практики. Целта е да се внедряват съвременни механизми при подбора и управлението, да се подпомага кариерното развитие и да се поощрява все по-високия професионализъм като основа на една съвременна и ефективно действаща администрация.

Цитирана литература

1. Стефанов Л., Информационни системи за управление на човешките ресурси. Тракия – М, София 2015г.
2. Симеонова Д., Управление на човешките ресурси в българската държавна администрация – състояние и възможности за развитие. Тракия-М, София, 2014г.
3. Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 – 2020 г., приета с решение 140 на Министерския съвет от 17.03.2014
4. Пътна карта за изпълнение на Стратегията за развитие на държавната администрация 2015 – 2020
5. Закон за изменение и допълнение на Закона за държавния служител
6. Концепция за въвеждане на задължителен централизиран подбор за заемане на длъжност в държавната администрация.

РЕФОРМАТА В ЕКОФИСКАЛНАТА ПОЛИТИКА КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ЗЕЛЕНА ТРАНСФОРМАЦИОННА ИКОНОМИКАТА

Автор доц.д-р Ваня Иванова, катедра „Икономикс“, УНСС

Въведение

На конференцията на ООН за устойчиво развитие, станала известна като Рио+20, през 2012 година един от основните акценти е поставен върху възможностите на “зелената икономика” като изход от глобалната криза. Това е 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 използване на 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. Икономическата криза от 2009г. 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. Превръщането на екологичните бариери в лост за икономическо развитие, благоприятстващ стопанската активност, заетостта и повишаването на доходите, както и смекчаването на социалните дисбаланси трябва да се разглежда като потенциален шанс в днешната икономическа ситуация. Силата на “зелената икономика” е в това да предложи тактически решения за посткризисното развитие и стратегическа визия за преодоляване на ограниченията в досегашния модел на икономическо развитие.

България е изправена днес пред предизвикателството да реализира икономически растеж в контекста на трудна икономическа обстановка и остра международна конкуренция, включително от натиска на бързоразвиващите се страни. В контекста на ограничените и все повече изчерпващи се ресурси българската икономика се нуждае от нов модел на развитие, който императивно не обвързва икономическия растеж само с потреблението на невъзпроизводими ресурси. Този нов модел, базиран на отраслите на зелената икономика трябва да преодолее слабостите и неефективността на досегашния, свързани както с растящите социални неравенства, така и със сериозните екологични дисбаланси.

Социално-екологичният преход е новата дългосрочна стратегия на развитие, от която страната се нуждае за да може бързо и резултатно да се възстанови от кризата. 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.

Цел на настоящето изследване е да очертае нуждата от екофискална реформа, ориентирана към изграждане на нов модел на развитие, в основата на който стои едно побалансирано отношение към околната среда, представено чрез приоритетното развитие на отраслите на зелената икономика. Тези сектори на българската икономика, чрез подходящи, стимулиращи политики биха могли да генерират “зелени работни” места и доходи и да се превърнат в двигател на екологосъобразен икономически растеж.

Зелената трансформация на икономиката е и средство за получаване на бъдещи предпоставки за растеж. Причината за това е, че преминаването от производство, основано на извличане и консумация, към по-сложни режими на развитие, би довело до дългосрочни стратегии за растеж.

На национално ниво всяка стратегия за „зелена икономика“ предполага разглеждане на политиките за опазване на околната среда в широкия контекст на иновации и икономически резултати. От тази гледна точка, държавната политика играе основна роля в икономиката за насърчаване и увеличаване на екоиновациите и растежа.

Ролята на частният сектор при преминаване към „зелена икономика“ е много съществена. Управлявайки по-голямата част от паричните потоци в икономиката, той може силно да повлияе върху зеления растеж чрез инвестиции, търговия, научни изследвания, иновации, развитие и ефективно използване на ресурсите. Подходящата икономическа политика от страна на държавата в тази насока може да накара частния сектор да търси възможности за подобряване на условията в околната среда, повишаване отговорността към възникващите тенденции в световен мащаб, подобряване на жизнения цикъл на продуктите и въвеждането на нови, устойчиви бизнес модел за управление на ресурсите.

Екофискалната политика като лост за зелена трансформация

За да бъде направен преход към „зелена икономика“, трябва да са в сила някои основни изисквания. Част от тях са:

- *национална законова рамка* – въвеждане на строга законова рамка в областта на околната среда;
- *национална политика*, насочена към „зелена икономика“ - промени във фискалната политика; увеличаване на „зелените“ обществените поръчки;
- *субсидии и други материални стимули*, предназначени за частния сектор – да бъдат субсидирани само „зелени“ сектори като се избягва от финансирането на увреждащото околната среда производство;
- *частни инвестиции* за „зелена икономка“ – поощряване на частния сектор за повишаване на инвестициите;
- *подходяща инфраструктура* – създаването на условия за бързо, лесно и екологосъобразно производство;
- *въвеждане на нов тип пазарни връзки* – промяна на връзките на икономическите субекти чрез въвеждане на принципите на „зелената икономика“, да се усъвършенстват тези връзките и на международно ниво.

За да се намалят негативното влияние върху околната среда и ефекта от замърсяването, свързани с производствената дейност на фирмите и поведението на домакинствата, публичните власти традиционно прибегват до използването на инструменти, регламентиращи дейността на икономическите субекти. Те интервенират на пазара пряко – чрез системата на ценообразуване(въвеждайки данъци, такси, вноски) и чрез използването на емисионни разрешителни.

Търсенето на оптималната комбинация между екоданъци и търговия с емисионни разрешителни(ТЕР) се явява един от новите моменти в икономическите аспекти на политиката за устойчиво развитие.

Ядрото на екологичната политика се състои в това да се изработят индикатори, даващи възможност за ефективен избор на защита. В идеалният случай съответното “ценово изражение” би трябвало да отразява пределните разходи за вредите, предизвикани от замърсяващи околната среда дейности.

Въвеждането на екоданъците цели да накара икономическите субекти да поемат тежестта на разходите по отстраняване на замърсяването. В този смисъл те са санкция и поради тази причина са инструмент от по-висш ранг(и следователно по-ефективни) от административните норми и разпоредби. Но и тяхното използване има смисъл само ако довеждат до промяна в поведението на фирмите и домакинствата и подтикват към по-рационални модели на поведение.

В своите разработки Европейската агенция по околна среда определя, че „екоданъците и екотаксите са изключително ефективен инструмент за да се интернализират външните(вторични) ефекти. Те могат да служат като стимул както за потребителите, така и за

производителите, въздействайки по посока на промяна в поведението в полза използването по по-екооефикасен начин на ресурсите. Едновременно с това могат да насърчават иновациите и структурните промени, както и да засилят спазването на екорегламентите и нормите.”¹

Ето защо, въпреки че по дефиниция фискалната политика има за цел да финансира публичния сектор и да служи като инструмент за преразпределение на доходите, екофискалната политика като елемент на политиката за устойчиво развитие има специфични задачи. Въпросът вече се свежда не просто и само до набирането на средства за финансиране на мерките по отстраняване на причинените замърсявания, а до “обезсърчаване” на замърсителите.

Екофискалната политика цели да направи националното потребление по-рационално от екологична гл.т. и едновременно с това да насърчава технологичните иновации. Задачите на подобна политика могат да се сведат до две:

- промяна в поведението на икономическите субекти и намаляване на вредите за околната среда;
- генериране на приходи в бюджета за финансиране на програми, свързани с опазване на околната среда.

Ефективна би била онази екоданъчна политика, която довежда до отпадането на приходите от екоданъци, защото това означава, че е премахната причината за тяхното въвеждане и замърсяването или екологичната щета не съществуват вече. От своя страна това намалява приходите в бюджета и кара повечето правителства да се колебаят в избора на приоритетна цел по отношение на екоданъчните реформи. А не би трябвало, тъй като екоданъците не трябва да са инспирирани от мотиви, свързани с финансирането на бюджета.

Възможен механизъм са и непреките действия, водещи до промяна в модела на поведение на стопанските субекти(данъчни облекчения за дейности, водещи до намаляване на вредите за околната среда, определен тип преференции и др.).

Тази активност на публичните власти особено се интензифицира през 90-те години на XX век. Инициативата тръгва от страните от Северна Европа и бързо обхваща всички страни членки на ЕС. Класическите инструменти – норми, регламенти, субсидии се допълват от нови пазарни инструменти – данъчни кредити, емисионни разрешителни, тарифни ограничения, екоданъци и др.).

Екоданъците имат за цел да променят поведението на икономическите агенти, интегрирайки разходите за нанесените вреди върху околната среда в цените на стоките и услугите. Това е широко прилаганият досега в ЕС принцип “замърсителят плаща”.

Макар теоретичните основи на екофискалната политика да са заложени твърде отдавна, още в разработките на Пигу през 20-те години на XX век в разграничението между частни и обществени разходи и концепцията за външните ефекти, то едва отскоро ударението в тази проблематика се поставя не върху финансирането на дейности по преодоляването на последиците от замърсяването, а върху възможността чрез тези мерки да се променя поведението на фирмите и домакинствата.

Екоданъците имат не само екологични, но и икономически функции. Те са не само инструмент за опазване на околната среда, но и средство за провеждане на политиката по устойчиво развитие, както и тази на средносрочното бюджетно равновесие. Повишаването на тези данъци и въвеждането на нови дава възможност да се намалява тежестта на данъчното бреме върху труда и доходите и да се търси решаване на проблема с балансиране на бюджета, заложено в Пакта за стабилност и растеж.²

Тази постановка създава известни въпросителни. Съществува опасност да се натоварят по-бедните и социално слаби слоеве, които ще поемат покачването на цените(на ел.енергията напр.) без да могат да се облагодетелстват от намаляването на тежестта на

¹ Европейска агенция по околна среда(EEA, 1996), http://reports.fr.eea.europa.eu?Environmental_IssusN18

² Това е така наречената „данъчна неутралност” на екофискалната реформа.

социалните осигуровки. Фирмите винаги ще „прехвърлят“ в цената на крайния продукт своите разходи, както тези които доброволно са направили, така и тези, които са им били наложени. Това превръща потребителите в краен платец и измества акцента на принципа „замърсителят плаща“.

В зависимост от ефекта, който се цели да бъде постигнат могат да се изведат две категории фискални мерки, всяка от които е хетерогенна по състав.

Първата може да се определи като негативни мерки. В нея се включват:

- Класическите данъци(задължителни едностранни плащания). С тях се цели ограничаване на вредите от замърсяване на околната среда. Тук могат да бъдат отнесени всички данъци, свързани с намаляване на вредните емисии в атмосферата, замърсяването на почвите и водите, които се прилагат във всички страни членки на ЕС.

- Екотакси, които са мерки за покриване на разходите по дейности, свързани с опазване на околната среда и оказване на услуги, ползвани от вносителите на таксата. От икономическа гледна точка тези вноски оказват влияние върху цените на природните ресурси(като водата напр.), или върху поведението на домакинствата и фирмите във връзка с изхвърлянето на отпадъците.

Към втората категория се отнасят позитивните мерки. Тук се включват :

- Данъчни кредити, ускорена амортизация, освобождаване от данък и др. Целта е да се насърчава и формира нов тип поведение в икономическите субекти по отношение на околната среда, както и да се стимулира инвестиционната активност, в дейности имащи положителен екологичен ефект.

- Диференциране на данъчните ставки за определени видове данъци, отстъпки, данъчни облекчения, преотстъпени такси, целящи да формират отговорно поведение по отношение на околната среда.

От икономическа гл.точка фискалните мерки са по-ефективни от регламентациите. Фирмите имат по-голям интерес да спазват нормите и да интернализират екологичните разходи в своите производствени разходи. Същевременно това повишава екологичната ефективност.

Мерките, обхванати в тази втора категория са сравнително нови. Болшинството датират от 90-те години на XX век или дори и от по-скоро. Макар все още определяща роля в приходите от екоданъци и такси да имат тези в сферата на транспорта и енергийните данъци все повече се разширява въвеждането на нови екоданъци. Такива са данък върху разрушаването на биоразнообразието, този върху шума или върху природните ресурси.

България прилага набор от инструменти за интегриране на политиката по околна среда в отрасловите и регионални политики като основа на устойчивото развитие. Спазването на екологичните стандарти засега се постига главно чрез контролно-забранителни мерки. В този смисъл вниманието трябва да бъде насочено към преход от доминиращите досега негативни мерки(екоданъци, екотакси, санкции) към екофискална политика, която формира и подтиква към отговорно поведение по отношение на околната среда.

Разбира се екофискалната политика не е единствения възможен начин да се постигне промяна в поведението на производителите и потребителите в посока на чувствително по-икономично и ефективно използване на ресурсите. Но в комбинация с останалите средства, резултатите могат да се подобрят.

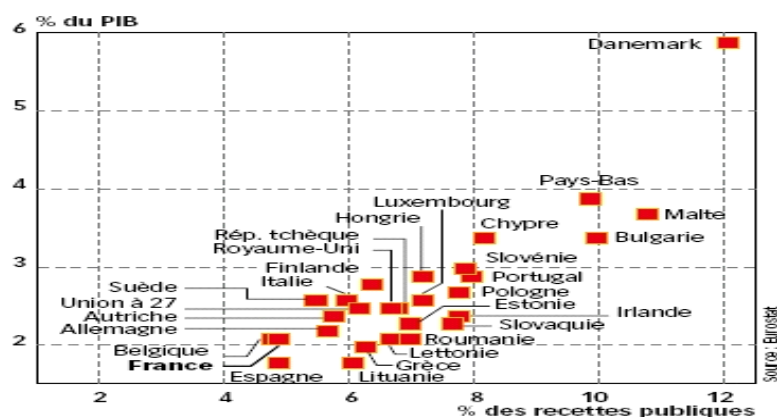
България може и трябва да приложи принципа за “неутралната данъчна ставка”, т.е. въвеждането или увеличението на еко-данъците и таксите да се компенсира от намаление на другите корпоративни и подоходни данъци или социални вноски. Така ще се използват данъчните стимули за намаление на замърсяванията, а с това ще намалява необходимостта от харченето на бюджетни средства за възстановяването на тази среда. България не прави изключение от общото правило, че опазването на околната среда има много по-малко социално-икономическа цена, отколкото цената (разходите) за възстановяване на екологичното равновесие.

Ако екоданъците са ефективни, то това означава в дългосрочен период намаляване на средствата за публично финансиране. Добре действащият екологичен данък води до промяна в поведението на замърсителя и „самоелиминира” причината за своето съществуване. Така приходите в бюджета намаляват и се оказва натиск върху публичните финанси.

Ако екологичните данъци генерират трайно устойчиви приходи в бюджета, то екологичният им ефект ще е незначителен, което би означавало просто трансфериране на данъчна тежест от фирмите (ползващи облекчения като намаляване на социалните осигуровки напр.) към домакинствата.

Делът на екоданъците в общите данъчни приходи и социални осигуровки в ЕС видимо нараства макар и не с желаните темпове. През 1980 година 5,84% от всички приходи се падат на екоданъците. През 1990 година делът им е 6,17%, през 2000 г. – 6,71%, а през 2013 г. – 6,17%. Това представлява 2,37% от общоевропейския БВП.

Фиг.1 Приходи от екоданъци като част от всички фискални приходи за 2014г. (в %)



Източник: Евростат

За България този процент е 10,02, което я наравда сред страните с най-висок дял на екофискалните приходи в процент от всички приходи. Причината е в акциза върху горивата и транспортните данъци, които заемат водещо място и са сравнително лесно събираеми.

Един от потенциалните проблеми, свързани с данъците върху потреблението, възниква тогава, когато се облагат основни стоки, за които няма алтернативи (например комуналните). В тези случаи най-засегнати от екологичните данъци са семействата с ниски доходи. Това задържа използването на инструменти, основани на пазарен принцип, в редица страни от ЦИЕ, в които водата и отоплението все още се субсидират. Пределите, извън които икономическата достъпност се превръща в проблем, са 10 % за потребление на енергия и 4 % за вода като дял от общия доход на домакинство (ОИСП, 2005 г.). Предвид това, че семейства с ниски доходи са ошетени от данъците, то е възможно най-сериозно засегнатите да бъдат компенсирани. Много страни от новите държави-членки на ЕС отбелязват напредък в разработването на диференцирани данъчни ставки, които са икономически достъпни и стимулират намаляването на потреблението и повишаването на ефективността.

Междувременно данъците върху дохода от труд възлизат на 51 % от общите приходи от данъци. Пренасочването на данъците върху доходи от труд към екологични данъци и към облагане на неустойчиви стоки и услуги крие съществен потенциал за подобряване на състоянието на околната среда и опазване на природните ресурси.

Структурата на екофискалните приходи също търпи сериозни промени. Въпреки че данъците върху транспорта и енергийните данъци остават с най-съществен относителен дял (75%), се увеличава частта на преките данъци върху замърсяването и таксите за използване на природните ресурси. За последните десет години те бележат ръст от над 50% , докато енергийните данъци се увеличават едва с 10%, а тези върху транспорта дори бележат

лек спад. Средният ръст на екоданъците в ЕС е около 9% спрямо общите фискални приходи.

Разширява се и обхвата на екоданъчното облагане като се въвеждат нови сектори – селско стопанство(торове и пестициди), химически продукти, туризъм, водоизточници и др. Тази тенденция се обяснява с факта, че все повече принципът “замърсителят плаща” се заменя с по-широката формула “плаща този, който използва”. Това позволява да се ограничат вредите и да се повиши ефективността на екополитиката като цяло.

Екофискалната политика се нуждае от реформа. Целта на тази реформа е да даде тласък от една страна на данъчна система, благоприятстваща икономическия растеж и от друга страна, стимулираща по-ефективното използване на ресурсите.¹

На първо място при осъществяването на подобна екофискална трансформация стой необходимоста да се определят, в рамките на всяко от основните направления на политиката в областта на околната среда(климатични промени, използване на ресурсите, борба със замърсяването) онези сфери, в които мерките за „озеленяване“ на екофискалната политика могат да са двигател на промяна в поведението на стопанските субекти. Така съвместно с регламенторните инструменти и в тясно сътрудничество с местните власти трябва да се търси по-добра резултатност.

Могат да се оформят няколко направления, чрез които да се мобилизират средства за осъществяването на подобен преход и лансирането на нов социално-екологичен модел на развитие.

1. Прозрачност и предвидимост на макроикономическата политика в дългосрочен период в сферата на екологичната трансформация

Подобряването на предвидимостта и гарантиране на последователност в прилаганите регламенторни (нормативни) и икономически мерки е първата стъпка по посока на устойчивост и ефективност на подобна политика. Тъй като това е дългосрочна стратегия, която изисква дълъг процес на адаптация и промяна в поведението, инвестиционните намерения и възможности на фирмите, ангажирането на държавата с конкретни дългосрочни цели ще улесни до голяма степен фирмите и ще „подскаже“ трайни и сериозни намерения.

В този смисъл стратегия с дългосрочен хоризонт по отношение на приоритетни сектори, ангажименти в сферата на научните изследвания, иновациите и подкрепа за фирмите с интерес в областта на зелената икономика ще е допълнителна гаранция за сериозни амбиции на държавата в тази посока. В това отношение ударението би могло да се постави както върху екофискалните мерки(увеличаване на вече съществуващите и въвеждането на нови зелени данъци), така и върху реструктурирането на публичните инвестиции и създаване на благоприятна икономическа среда за онези МПС, които са ангажирани в процеса на преход към зелени производства.

2. Разширяване на броя на използваните финансови инструменти

Мобилизирането на нови частни и публични финансови ресурси е от особена важност в процеса на координиране на усилията за преориентиране на този ресурс към нови продукти и технологии, свързани с зелени производства и екологощащи методи. Това публично-частно партньорство може да се реализира както чрез вече съществуващи институции(ББР), така и чрез създаване на нови такива. Освен че ще предложат нови алтернативи за частните инвеститори(при по-високи гаранции), подобни инструменти ще улеснят достъпа(при по-добри условия) до свеж финансов ресурс на МСП, ангажирани в прехода към зелена икономика.

¹ Според изследване на Европейската Комисия в резултат на подобна реформа в екофискалните политика на дванадесет страни-членки на ЕС през 2015г. могат да се очакват допълнително 35 млрд. евро(0,63% от БВП), а през 2025г. – 1,57% от БВП. Study on Environmental Fiscal Reform Potential in 12 EU Member States, N 07.0307/ETU/2013/ENV.D.2

Значим пробив в тази посока би могъл да дойде от страна на развитието, популяризирането и стимулирането на социалноотговорните инвестиции, включително насърчаването им чрез чисто икономически инструменти на финансовите пазари.

3. Промяна в информационната среда

Популяризирането на добри практики, подготовката на експерти в областта на оценката на въздействие, определянето на риска и доходоносността от зелени инвестиции, създаването на специалисти по управление на фондове и финансови посредници в областта на екоинвестициите би благоприятствало не само повишаването на интереса, но и на ефективността от използването на този ресурс.

Страната има значителен зелен потенциал. Но за да го овладее, трябва да действа стратегически, систематично и в широк мащаб. Това може да доведе до диверсифициране на експортната кошница и възникване на нови работни места в устойчиви сектори.

Заклучение

Усилията за изграждане на зелена икономика трябва да се запазят като важно измерение на икономическата политика. За да се постигне това е необходимо да бъдат подбрани подходящи политически инструменти, а правителството внимателно да балансира екологичните, социалните и икономическите ефекти, както в краткосрочен, така и в дългосрочен план.

Налагането на този бъдещ модел изисква нова роля и отговорности на държавата и преразпределение на ролите на стопанските субекти в публичния и частен сектор. Въпреки множеството доказателства за приоритетното значение и ключовата роля за бъдещото развитие на икономиката на зелените производства, които вкл. Европейската комисия отправя през последните години, в България потенциалът на зелената икономика необосновано се подценява и остава недокрай осъзнат и използван за реализиране на „екорастеж“ и ръст в заетостта;

За да се интензифицира екологичната трансформация е необходима целенасочена, системна и бърза реформа в макрополитиките (насърчаване на развитието и внедряването на иновативни технологии – ресурсо и природоспазващи, промяна в логиката на екофискалната политика, по-резултатно финансиране на екологичния преход, активиране на финансовите пазари чрез въвеждането на нови инструменти на публично-частно партньорство и др.). Бизнесът иска сигурност и би инвестирал все повече в технологии за устойчивост и енергийна ефективност само ако има обща, предварително очертана рамка за насърчаването на тази дейност.

Реформата трябва да върви паралелно и системно в три основни посоки: 1) модифициране на традиционния пазарен регулаторен механизъм (системата на цените) чрез ефективна екофискална политика; 2) насърчаване на иновациите и новите екотехнологии; 3) повишаване на енергийната ефективност.

Тези три писти, всяка от които има своите лимити трябва да се възприемат като основа на една обща стратегия за устойчиво развитие.

Фискалната политика например, изисква промени в няколко насоки. На първо място, необходимо е да се създадат достатъчно стимули под формата на данъчни облекчения за фирмите, ангажирани в зелен бизнес.

На следващо място, приоритет в тази политика е редуцирането на пазарните дефекти чрез подходящи фискални инструменти с цел да се постигне по-добра производствена и алокативна ефективност.

Динамизирането на екофискалната политика изисква съблюдаването на няколко условия:

- Всички мерки на екофискалността трябва да са насочени към осъществяването на ясно дефинирани екологични цели
- Екофискалната политика трябва да е ясна и разбираема

- Тя трябва да интегрира тясно икономическите интереси на фирмите и обществения интерес
- Екоданъците не бива да се използват като инструмент за бюджетни приходи
- Полезно би било приходите от екоданъците да постъпват в отделен специален фонд с целево предназначение да финансира екологични проекти
- За предпочитане е позитивната пред негативна екофискална политика
- Мерките на екофискалната политика би следвало да водят до видими и количествено измерими резултати

Всичко казано дотук дава основание да се направят по-обща препоръки за една екофискална реформа, ориентирана и мотивирана от необходимостта за опазване на околната среда. Тази реформа трябва да се базира на няколко ясни и прости принципа:

1. Правителството да преустанови субсидирането(вкл. чрез фискални предимства на дейности, водещи до замърсяване на околната среда(пр.отрасъл транспорт)

2. Преимуществено да се прилагат стимулиращи промяната в поведението екоданъци – т.е високи данъчни ставки, базирани върху строго дефинирана, конкретна данъчна основа. Замърсяването трябва да се намали при източника(«замърсителят плаща»), а не да се разширяват данъчните приходи с евентуален преразпределителен ефект.

3. С екофискалните мерки да се стимулират производствата на екологично чисти продукти, внедряването на екологични технологии, въобще развитието на екоиндустрията.

4. Възстановяване на пазарния принцип цената да отразява вярно направените разходи, като екологичните ефекти се интернализират в тях посредством екофискалните инструменти

5. Прогресивно и постепенно разширяване на данъчната база, с включване на нови видове дейности, подлежащи на екооблагане(замърсяване на водите и почвите, свързано със селскостопанска дейност- използване на пестициди, фосфати и др. химически торове, на въздуха).

6. Промяна в цялостната философия на фискалната политика и въвеждането на нови закони, обвързващи по-тясно фискалната и екологичната политика. Пример за това е новият закон за предотвратяване и отстраняване на екологични щети, въведен в България през 2008г. като отговор на европейските закони за екологична отговорност.

Трябва да се държи сметка, че екофискалната политика не е откъсната от фискалната политика изобщо, а още по-малко от бюджетната и социалната. На нея трябва да се гледа като на интегрална част от фискалната система, чиято цел е последователно и прогресивно да намалява социалните и екологичните неравенства. Само така може да се разчита на успешно реализиране на принципите на устойчивото развитие, благодарение на активното използване на възможностите на публичните финанси. За да бъде успешен подобен модел са необходими бързи, ефективни и конкретни мерки в краткосрочен период. Фактът, че в момента България се е съсредоточила върху възстановяването от рецесията, не бива да отклонява вниманието ни от неотложните въпроси каква икономика искаме да развиваме. Ако не направим необходимото, така че икономическото възстановяване на страната да е ориентирано към устойчиво нисковъглеродно бъдеще, ще се изправим пред трайна несигурност и значителни разходи заради динамиката на цените на енергията и един дестабилизиращ климат.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Ambec,S., P. Lanoie(2007) When and way does it pay to be green? Cirano working paper 2007s-20
2. Crifo, P., Patricia, Jean-Pierre Ponssard(2009) RSE et /ou performance financiere: points de reperes et points de recherche, Societal

3. Cameron Allen and Stuart Clouth, UN Division for Sustainable Development, A guidebook to the Green Economy, Issue 1: Green Economy, Green Growth, and Low-Carbon Development, August 2012;
4. Enabling conditions Supporting to a Global Green Economy, United Nations Environment Programme, 2011
5. Giovannini, A., Mayer, C., Micossi, S., Restarting European Long-Term Investment Finance, A Green Paper Discussion Document, CERP Press, 2015
6. Green Growth in Practice – Lessons from Country Experience, Global Green Growth Institute
7. Mehling, M., Best, A., Transforming Economies Through Green Investment – Needs, Progress, and Policies, Climate and Energy paper series, The Green Marshall Fund of the United States, 2010
8. Novethic(2009) Le marche europeen de l'ISR www.novethic.fr
9. Sustainable development in the European Union. 2013 Monitoring Report of the EU Sustainable Development Strategy, Eurostat statistical book, 2013 edition
10. Study on Environmental Fiscal Reform Potential in 12 EU Member States, N 07.0307/ETU/2013/ENV.D.2
11. Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност 2014 – 2020“, МИЕ, октомври, 2014 г.

ДАЛИ ВИНАГИ Е ИЗГОДНО ДА СИ ЧЛЕН НА ЕС? – II ЧАСТ – ЗА НЕРАВЕНСТВОТО В ПОКУПАТЕЛНАТА СПОСОБНОСТ ЗА КУТИЯ ЦИГАРИ И ЗАГУБИТЕ НА БЮДЖЕТА ОТ КОНТРАБАНДА

Доц. Д-р Банчо Банов¹

¹ Катедра „Финанси и счетоводство“, Стопански факултет, Софийски университет „Св. Климент Охридски“
banov@bccci.bg

Резюме: Референдума за излизане на Великобритания от ЕС или т. нар. Брексит постави въпроса дали винаги е изгодно за една страна-член на ЕС да членува в Евросъюза. Статията е втора от няколко такива по въпросите на някои загуби които търпи една държава-член на ЕС, заради своето членство. В конкретната първа част се касае за фалита на една голяма банка в България – Корпоративна търговска банка през 2014г., както и защо заради високия спуснат от ЕС праг по гарантиране на депозитите, фондът за гарантирането им беше изпразнен и държавата трябваше да отпусне заем на фонда от 1,5 (1,6) млрд. лв, който вероятно ще бъде опростен и ще бъде платен от данъкоплатците. Настоящата втора част от поредицата се занимава със загубите, които България търпи, заради друго изискване на ЕС – да бъде увеличен акцизът върху цигарите в България, който от 23лв. върху 1000 къса стига до 155лв. върху 1000 къса. Загубите не закъсняват – в България се пушат 6 млрд. къса цигари по-малко. Увеличава се контрабандата и според някои източници България губи от тази контрабанда 1,5 – 2% от общите си данъчни приходи – 10 пъти повече от Германия и 16 пъти повече от Холандия.

Ключови думи: Брексит, Излизане на Великобритания от ЕС, Загуби от членство в ЕС, Акциз върху цигарите в ЕС, Контрабанда на цигари в България.

1. Въведение

На 27 юни 2001г. - България «отваря» преговорната главата «Данъчна политика» с Европейския съюз (ЕС) като част от преговорите си за членство с Европейския съюз. Пет години и половина по-късно, на 01.01.2007г. България става пълноправен член на ЕС. Две години преди своето пълноправно членство, през м. октомври 2005г. медиите обявяват, че поскъпват алкохола и цигарите, както и най-масовите цигари. Така например кутия «Виктори», която през 2005г. струва 1.55 лв. средно трябва да струва 2.40 лв. От 2006г. Друга марка евтини цигари «Средец», които през 2005г. Струват 1.30 лв. ще струват 2.04 лв. според финансовото министерство.¹

През 2010 г. в. Стандарт (стр.10) алармира, че в България се пушат с 6 млрд. по-малко легални цигари.² И признава:

„Само за 2010г. По прогнозни данни на митниците, при покачване на средната акцизна ставка с 37% се очаква да бъдат събрани 240 млн. лв. по-малко.“³

В проектобюджета на Р. България, за 2009г. В секция «Цигари», стр. 61/62 е записано: „Изискването на Европейския съюз е размерът на акциза да е най-малко 57% от цената на

¹ Информация на Медиапул от 21.10.2005г., цитиращ Министерство на финансите

² В. Стандарт, брой от 28.10.2010г.

³ Пак там, стр. 10.

дребно на най-продаваната марка цигари, но не по-малко от 64 евро за 1000 къса (125,2 лв. за 1000 къса) или 2,50лв. За 1 кутия от 20 къса.“¹

И още:

„Към момента (2008г.б.а.) акцизът върху цигарите в Република България е в размер на 79лв. За 1000 къса или 1,58лв. за 1 кутия, което представлява 65,8% от цената на дребно на най-продавания ценови клас. Поет е ангажимент да се достигне минималната акцизна ставка за общността до 01.01.2010г.“²(Подчертаното – мое – бел. авт.). Поет е и следния ангажимент в проекто-бюджета:

„Увеличаването на размера на акциза за цигарите ще доведе до положителен ефект за бюджета, оценяван на 160 млн. лв.“³ Справката с в.Стандарт/28.10.2010г./ показва, че приходите за 2009г. са 1,787 млрд лв., а за 2008г. са 1,715 млрд. лв. т.е. само 72 млн. лв. повече.⁴

Ето и в табличен вид приходите в бюджета:

Година:	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Приходи от цигари млн. лв.	464,1	609,7	665,6	1023	1346	1715	1787	1540	1595
Брой цигари млрд. къса	22,30	19,70	19,90	14,40	19,60	21,90	17,60	11,00	10,3
Акциз за 1000 къса лв.	22,80	31,00	33,50	70,80	68,00	78,40	101,6	140	155

Забележка: Данните за 2010г. и 2011г. са прогнозни и са на Агенция Митници⁵

Какви са изводите:

1. След като акциза скача двойно през 2006г. – от 33,50лв. за 1000 къса на 70,80лв, потреблението намалява с 37, 63% (от 19,9 млрд. къса на 14,4 млрд. къса)

2. Държавата намалява малко акциза следващата година (с 2,80 лв.) или по-скоро задържа нарастването му. Потреблението се възстановява на предишни нива 19,60 млрд. къса. Пикът е през 2008г. когато при акциз 78,4 лв. на 1000 къса потреблението е 21,9 млрд. къса, после, с нарастването на акциза потреблението пада и при достигане на обещания на ЕС акциз от 64 евро и надминаването му (155лв на 1000 къса) потреблението рязко пада на половина от нивата от пик на 2007г. – от 19,6 млрд. къса на 10,3 млрд. къса.

¹ Проектобюджета на Република. България, за 2009г. В секция“Цигари“, стр. 61/62. Библиотека на Народно събрание.

² Пак там.

³ Пак там.

⁴ В. Стандарт, брой от 28.10.2010г., стр. 10.

⁵ Таблицата е на в. Стандарт, брой от 28.10.2010г., стр. 10. и са взети от Агенция митници към Министерство на финансите.

Какви са загубите?

Загубите на закъсняват:

1. България има най-големи загуби в ЕС от контрабандата на цигари - заради неплатен акциз и ДДС в бюджета не влизат средно по 450 млн. лева годишно. Това се казва в доклад на "Индъстри уоч" за стабилността на бюджета.¹

2. За последните 10 години от нелегални цигари държавата е загубила 6 милиарда лева. Само за второто тримесечие на 2014 година потреблението на нелегални тютюневи изделия достига до 20 %. От този висок процент държавата е претърпяла загуби в размер на около 500 млн. лв.(т.е. 2006-2015г.) От 2006г. Започна да се вдига акциза заради изискванията на ЕС – б.а.)

3. Според официални данни на европейската Служба за борба с измамите /ОЛАФ/ в Европейския съюз се пренасят контрабандно над 4,7 милиарда къса цигари годишно и загубата на съюза от тази престъпна дейност надхвърля 10 милиарда евро.²

4. България е и държавата, която губи най-много проценти заради контрабанда - 1,6-2% от общите данъчни приходи. Като относителен принос за бюджета, загубите за България били 3 пъти по-високи от тези в Румъния и Полша, 10 пъти в сравнение с Германия и около 16 пъти с Холандия.³

От 15.01. 2015г. Стартира кампанията на Министерство на финансите, Агенция Митници и Булгартабак Холдинг АД "Не купувай контрабанда! Вредно е за всички".

Защо в България се пушат толкова много контрабандни цигари?

1. Заради високите цени (и включения в тях акциз) и разликата с тези на контрабандните цигари. 1 кутия официални цигари струва 4.40лв. (4.70), а контрабандна такава струва 2-2,50лв.

2. Друг фактор е платежоспособността на българските потребители.

Ето и някои изчисления:

1. Средната работна заплата за Германия за 2013г. е 42 316 евро⁴. Това разделено на 12 месеца прави $42316 : 12 = 3\,526$ евро на месец.

2. 1 кутия цигари Marlboro в Германия струва 6 евро, т.е. с една средна заплата един германец може да купи:

$3256 : 6 = 542,67$ кутии цигари Marlboro за един месец.

3. Според Investor.bg за четвъртото тримесечие на 2013г. средната работна заплата за България е 828 лв.⁵

4. 1 кутия цигари Marlboro в България струва 5,40 лв., т.е. с една средна работна заплата един българин може да купи: $828 : 5,40 = 153,33$ кутии цигари Marlboro за 1 месец.

На фона на тези сравнителни изчисления можем да си зададем въпроса, учудващо ли е, че има контрабанда в България?

И това е без да се взимат в предвид разликите в пенсиите между България и Германия, които са още по-големи от тези при заплатите.

¹ Виж в. 24 часа/22.01.2015г <https://www.24chasa.bg/Article/4553395>

² Данни от доклад на Европейска служба за борба с измамите.

³ Виж в. 24 часа от 22.01.2015г. <https://www.24chasa.bg/Article/4553395>

⁴ Виж сп. Фрамар от 22. Януари 2013г. Сайт: www.social.famar.bg

⁵ Виж Investor.bg от 12.02.2014г., сайт www.investor.bg

Изводи и препоръки:

1. Трябва да се съобрази акциза с покупателната способност на населението в отделната страна и акциза да се съизмери със средната работна заплата или с минималната такава в дадената страна.

2. Само за справка, в самолетите, по полетите извън ЕС се предлагат 20 бр. кутии Marlboro на цена от 34 евро (инфо от 2016г.), т.е. единичната цена на кутия е 1,7 Евро. Сравнено с 6 Евро в Германия е 3,53 пъти повече

(6 евро : 1,7 евро = 3,53 пъти) – всичко останало е ДДС, Акциз и търговски надбавки.

Литература:

1. Агенция Митници. Доклад за акциза върху цигарите и приходите в бюджета за периода 2003-2011г.

2. В. Стандарт, брой от 28.10.2010г.

3. В. 24 часа/22.01.2015г <https://www.24chasa.bg/Article/4553395>

4. Доклад на Европейска служба за борба с измамите. Сайт на Европейската комисия.

5. Министерство на финансите на Република България. Прес-съобщение, цитирано от агенция Медиапул от 21.10..2005г.

6. Проектобюджет на Република България, за 2009г. Секция“Цигари“, стр. 61/62. Библиотека на Народното събрание на Република България.

7. Сп. Фрамар от 22. Януари 2013г. Сайт: www.social.famar.bg

8. Investor.bg от 12.02.2014г., сайт www.investor.bg

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА: БЪЛГАРИЯ 2016

Д-р Енцислав Харманджиев

Изминалите две и половина десетилетия след 1989 г. задълбочават невероятно противоречие между политически прогрес и социално – икономически регрес на нашето общество. Предстоящото българско председателство на Европейския съюз поставя с все още неосъзната, според мен, острота въпроса за „лицето“ на България, защото това наше лице ще бъде и лице на Общността.

Но защо политически прогрес?

Защото развитието на демократизацията на обществения живот е факт:

- демократични принципи са формализирани в Конституцията и законодателството на страната;
- политическият плурализъм е на практика утвърден;
- формират се нови политически цивилизационни ценности с проверена от времето ефективност макар и в други страни и при други исторически обстоятелства;
- институционалното устройство на държавата съответства на доказалите се и отстояли проверката на времето в световен мащаб структури.

А защо социално – икономически регрес?

Защото нито социалното равновесие е факт, нито икономическото равновесие е в съответствие с потенциала на системата:

- българското общество е двуполусно с минимална социална прослойка с максимално богатство и с максимална гражданска основа с минимално богатство. Отсъства, общоприетата за нормална, пирамидална стратификационна структура с конституиращата функция на средната класа;
- България е в безпрецедентен демографски срив;
- най-интензивно се закриват училища и най-интензивно се откриват съдилища в т.ч. и „арбитражни“. Родината ни е „първенец“ в Европейския съюз по напускащи и незавършващи образованието си ученици – около 10 000 всяка учебна година /съотнесени към притежаващите адрес на местоживее в страната/. Ние водим и първенството на унижените с принудителни съдебни изпълнения като брой, съотнесен към броя на постоянно пребиваващите в страната български граждани;
- културните ценности са общоНЕдостъпни за преобладаващата част от населението;
- почти „пълната“ заетост или по-точно ниската 8-процентна безработица не отчита обезкуражените и доброволно напускащите икономически емигранти – вече почти 2,5 млн. в трудоспособна възраст;
- фирмените фалити и „доброволно“ закритите фирми са масово явление;
- и т.н. и т.н.

Налага се изводът, че социалният резултат на икономическата политика, датиран през 2016 година, е проблемен. Живеем в условията на типично наш, български парадокс: политическият прогрес е без обратната /според някои теоретични постановки, пряката/ връзка на икономиката – политиката увеличава риска от социално изключване като в България той е два пъти по-голям от средния риск в Европейския съюз /когото предстои да председателстваме/. Половината от населението е под прага на бедността. Докато в Европейския съюз подоходното неравенство / коефициент $S\ 80/20$ / се преодолява чрез стратегията 2020, то у нас неравенството се превръща в структурен проблем на икономическата система. В резултат масово е усещането за загуба на социална перспектива.

Логичен е изводът, че е необходимо ново осъзнаване на главната цел на икономическата политика, а именно: разпределението на националното богатство като приоритет е вече анахронизъм. Днес и акцентът върху преразпределението на националното богатство е неадекватност, защото цел на икономическата политика е и общото макроикономическо равновесие, но не само – цел на икономическата политика е и социалното равновесие. Без тази двустранна, взаимно обвързана равновесна проекция икономическата политика е лишена от смисъл.

Политиката следва да се фокусира върху основните фактори, които конституират социалната депресия. Посочвам три от тях. Първият фактор са ниските доходи независимо от квалификацията, образователния ценз и интелектуалното равнище. Силно подценени са сферите на културата и образованието, които продължават да се финансират по остатъчен принцип с несъответстващ на авангардната световна / и европейска / практика дял от БВП. Този подход обуславя срива в образователното и културното равнище на нацията. Вторият фактор е превърналото се в традиционно убеждение, че средният /желаният/ стандарт на живот се свързва изключително с работа в чужбина. Третият фактор е необходимата смяна на приоритетите – приоритети, основани не върху преразпределителните процеси в обществото, а приоритети за възпроизводство на човешкия капитал и индустриалния капитал в социален и икономически аспект.

От този фокус извеждам предизвикателствата пред икономическата политика.

На първо място, това са предизвикателствата пред фискалната политика:

1/ Осъществяване на преход от формиране на бюджетните приходи чрез облагане на потреблението към данъчно облагане, което се основава върху принципа на социалната солидарност, а именно прогресивното данъчно облагане.

2/ Преодоляване на противоречието: сумата за социални трансфери да бъде по-голяма от сумата на реално заплатените данъци с прибавените към тях социални осигуровки. Първият аспект на разрешаване на това противоречие е разширяване на данъчния обхват чрез извеждане на стопански дейности „на светло“ извън „сивия“ сектор на икономиката. Вторият аспект е увеличение на данъчните приходи чрез увеличен стокооборот и реализация на услуги при намалени, различни и диференцирани ставки на данък добавена стойност с респективно намаление на ценови равнища и очаквано по-голямо потребление. Третият аспект е увеличение също на данъчните приходи от различни, прогресивно нарастващи в умерени граници данъчни ставки върху доходите. Четвъртият аспект на повишение на бюджетните постъпления е увеличение на обема на митническите сборове и такси – ефективна, а не симулативна борба с контрабандата на външната граница на ЕС.

3/ Прекратяване на непродуктивното увеличение на държавния дълг за обслужване на предходни задължения и превръщането му в продуктивно – за възпроизводство на индустриалния и човешкия капитал.

4/ По-пълно възползване от възможностите на бюджетния дефицит за експанзивна фискална политика. Въздържане от абсолютизиране на бюджетния профицит и балансирания бюджет и допускане на размер на дефицита до очертаните максимални рамки според критериите на ЕС за обозрим времеви период. Поемане на политически риск, а още по-добре – национално съгласие за използване на увеличението на държавния дълг с приоритет увеличаване на потреблението и инвестициите като компоненти на принципа на „ефективното търсене“.

5/ Създаване на национален субсидиарен фонд чрез възможностите на фискално – монетарната комбинация за корпоративно /фирмено/ субсидиране с две цели: първо, повишаване на доходите и квалификацията на всички, имащи принос в създаването на нова добавена стойност и второ, корпоративно инвестиционно развитие. Целта е активно приложение на субсидията като инструмент на фискалната политика за качествена промяна в труда и капитала и нейно обвързване с данъчните постъпления от конкретната корпорация /фирма/. Въвеждане на принципа на двупосочността: субсидия в различен размер срещу данъци и

социални осигуровки. Такъв подход би активирал и капитала, и наемния труд за реализацията на взаимен интерес и контрол за пълноценно изпълнение на задълженията към бюджета.

6/ Съчетаване на политиката на субсидиране с политика на ускорена амортизация.

За преодоляване на горепосочените предизвикателства предлагам малко, но ефективни, според мен, фискални решения.

Първо, пряко данъчно облагане на доходите до 25%, но не по-малко от 15% при следните ограничения:

- необлагаем минимум – доход до 500 лв.;
- данъчна ставка 10% за доходи от 500 до 2000 лв.;
- данъчна ставка 15% за доходи от 2000 до 4000 лв.;
- данъчна ставка 20% за доходи от 4000 до 6500 лв.;
- данъчна ставка 25% за доходи над 6500 лв.

Второ, запазване на данъчна ставка 10% за облагане на печалбата на търговските дружества на началния етап на данъчната реформа.

Трето, пробация на данъчните ставки за период на пълен управленски правителствен мандат и последващ анализ на резултатите.

Четвърто, разпределението на бюджетните средства за общините следва да бъде хоризонтално балансирано. Това означава, че финансовото обезпечаване на всяка конкретна община трябва да се рамкира с границите на съпоставимите възможности, т.е. всяка община да получава бюджетни средства до минимум 90% от средствата на останалите като основен критерий е числеността на населението. Така фискалната политика се превръща в предпоставка за ефективна регионална политика и за недопускане на големи регионални диспропорции, които днес характеризират регионалната карта на България.

Пето, превръщане на държавното субсидиране във ефикасно вертикално бюджетно регулиране с две основни функции – съдействие и контрол.

Шесто, формиране на субсидиарния фонд чрез бюджетен дефицит и съответстващо увеличение на паричната маса в обръщение /налагащо се „смекчаване“ на функциите на Паричния съвет/.

Седмо, фокусиране на фискалната политика в съчетание с политиката на доходите и заетостта върху формиране на пентаграм на субсидирания доход: доход за трудов принос – работна заплата за щат – рента за квалификация – дивидент от акционерно участие /евентуално/ в собствеността – социални трансфери. Трудовият принос следва да се оценява минимум в две качествено различни степени: първата, нормиране на нискоквалифицирания труд и втората, дялово участие в печалбата /извън акционерното участие/ за висококвалифицирания труд. Рентата за квалификация би обезпечила реализация на принципа: „Обучение през целия живот“ и би се превърнала в една от базите за интелектуално развитие на нацията.

Изрично подчертавам, че субсидираният доход следва да се получава чрез корпоративното посредничество. Разбира се, съществуват сфери на дейности, които не предполагат корпоративни /фирмени/ структури. Аз визирам само т.нар. „реален“ сектор на икономиката въпреки, че много условно приемам това определение.

На второ място, това са предизвикателствата пред монетарната политика:

1/ Парадоксът е, че основното предизвикателство в институционален план е нейният стабилизиращ фактор – Паричният съвет /вече/.

2/ В структурен план предизвикателство е необходимостта от консолидация на банковата система, която сега акумулира не толкова спестявания на граждани и временно освободени от оборота на капитала средства на фирми, колкото нереализирани инвестиции на фирми – откровено отказани от кръгообороти /оборот/ на капитала парични средства.

3/ Във функционален план отдавна е налице практическо отсъствие на функционалните възможности на паричната маса в обръщение по отношение на икономическата динамика / икономическия растеж /.

4/ Към този функционален план ще прибавим и стагниращата функция на лихвените равнища в страната, които от инструмент на монетарната политика за превръщане на спестяванията в инвестиции за създаване на добавена стойност /национален доход/ се превърнаха в мощен антисъзидателен фактор, обслужващ основно преразпределението на националния доход.

Предложенията ми относно монетарната политика също не са много, но искам да вярвам, че могат да послужат за преодоляване на наизреали противоречия.

Първо, преосмисляне на функциите на Паричния съвет. Подчертавам неговата роля на своеобразен „крайгълен камък“ за финансовата стабилизация на икономиката и фиксирания /по отношение на еврото/ валутен курс. Днес обаче изключително наболял е въпросът за социалната цена на финансовата стабилизация – това, първо. И, второ, стабилизирано е какво? Опции на отговора са: абсолютизирани обедняване, икономическата емиграция, намаляната продължителност на живота, недостъпността на денталната медицинска помощ, непосилните за средните доходи комунални разходи, ограниченото при това нездравословно хранене за половината от населението, превръщането на културните и образователните ценности в елитарна възможност за ограничени социални /и капиталови/ кръгове... Опциите могат да бъдат продължени, но резултатът е осезаемото отчуждение, което е на границата на мълчаливата съпротива. Дори политическото доверие все повече се базира върху отрицанието. Такова общество е безперспективно и в социален, и в икономически план. Наивно е да се смята, че Паричният съвет с ограничителните му функции е единствено отговорен за социалния регрес в България. Но и той е отговорен.

Второ, предлагам в диалог с компетентните международни институции да се запази Паричния съвет до приемането на България в еврозоната, но да се възстанови /поне частично/ функцията на БНБ като кредитор от последна инстанция на търговските банки с реални възможности за скontoва /дисконтна/ политика. Подпомагането на банките чрез увеличение на държавния дълг пренася негативи от монетарната във фискалната политика, мултиплицирайки отрицателен ефект и по отношение на социалната политика.

Трето, предлагам да се реализира постепенно увеличение на паричната маса в обръщение, отчитайки проинфлационния натиск върху общото ценово равнище и с пълното разбиране, че предложението е недопустимо за каноните на Съвета. Считам, че контролирана инфлация в рамките на 3% - 4% ще се окаже стимулираща по отношение на икономическия растеж, ако е в следствие на увеличено потребление. Допускам, че на практика е невъзможен инфлационен ценови скок при увеличаване на доходите, защото потреблението е на много ниско базово равнище. Поради тази причина проинфлационният натиск би се проявил чрез достатъчно дълъг времеви лаг, който да позволи активирането на адекватен антиинфлационен механизъм.

Четвъртото ми предложение е привеждане на лихвените равнища в съответствие с добрите практики в Европейския съюз. Традиционната теза за рисковата инвестиционна среда сама вече се превръща в риск за средата. Високите лихви по инвестиционните, потребителските и ипотечните кредити обезсмислят трансформацията на спестяванията в инвестиции и превръщат банките в преразпределители на собственост чрез структури от дъщерни фирми и фондове. А затвореният кръг на преразпределението не добавя стойност и растеж. Парадоксът е, че тази политика се превръща в бумеранг, който след като порази сферата на производството и услугите, поражда и банковата система. Предполагам задълбочаване на противоречието между индустриалния и банковия капитал и все по-настойчив натиск за влизане на България в еврозоната като форма на разрешаване на това противоречие.

Пето, считам, че от 29 – те банки чрез консолидация на етапи следва да се формира едноцифрено число / по-малко от 10 / на търговски банки в България, отчитайки факта, че

средният размер на депозита е под 1000 лв. и че страната се намира в условията на демографски срив. Чувствителното съкращение на клоновата мрежа е наложително решение. Оставям без коментар официално оповестените данни от стрес – тестовете на българската банкова система.

На трето място следват предизвикателствата пред индустриалната политика:

1/ Основното предизвикателство тук е дифузията на собствеността. Нейната цел се фокусира в социалния мир и създаване на условия за обща заинтересованост от превръщането на корпорацията във фундамент на икономическата система. Предизвикателството е огромно, защото през последния четвърт – век целта беше обратната – концентрация на собствеността и централизация на капитала.

2/ Разрешаване на противоречието между исторически обусловената потребност за социална справедливост и пазарните принципи на реализация на личността. Отстояване на убеждението за фундаменталната роля на социалната справедливост в условията на първоначалното натрупване на капитала до неотдавна и последвалото му преразпределение сега.

3/ Неустойчивостта на пазарните структури. Тяхното формиране е временно, битието им е неустойчиво, когато не се основават на икономически закономерности, а на политически решения. Парадоксалното предпочитание за стабилността на икономическата система в случая е, че неформалното структуриране на клъстерите и пазарите /олигополна форма, картелна форма/ е по-ефективно за обществото от формалното държавно регулиране.

4/ Съотнасяне на конкуренцията и формирането на цените към реалната покупателна способност на социалните групи, която с малки изключения е много ниска. Не е преодолян стремежа печалбата да се максимизира чрез цената, а не чрез оборота.

Споделям и предложенията си относно индустриалната политика.

Първо, напълно възможна 10 – 15- процентна дифузия на собствеността: продажба на 10% - 15% от акциите на служителите и работниците на търговското дружество. Включване на дивидента като компонент на дохода на наемния труд и създаване на материална заинтересованост от персонално развитие чрез корпоративното развитие.

Постигане на социално партньорство между труда и капитала в общия интерес от корпоративното развитие. Такова решение придава социално обвързан характер на собствеността.

Второ, активна роля на държавата чрез правителствено регулиране за съчетаване на общоприетите принципи за социална справедливост с фундаменталните пазарни принципи на стопанската дейност. Недопустимост на практиката „Високи пазарни резултати на висока социална цена“, защото те биха могли да бъдат възможни само в краткосрочен период. В дългосрочен период предизвиканото социално отрицание ще деструктурира системата.

Трето, пазарните структури следва да са съобразени с ефективна / равновесна / солидарност при осъществяването на преразпределителните процеси. В определянето на нейните граници е необходима и активната държавна роля. Правителствата следва да бъдат политически гарант чрез законовите нормативи за равните социални условия за реализация на икономически дееспособните личности.

Четвърто, конкуренцията да се превръща и в социална поносимост на цените. Да се преустанови масовата практика на опита за парна реализация с висока цена на продукта и последвали ценови намаления, но при елиминирани вече потенциални потребители.

Ценова държавна регулация на продукта или услугата на естествените монополи и регламентиране на стопанските дейности в сферите на дейност, в които е невъзможно конкурентно поведение.

Пето, осъществяване на преход от разрешителен към уведомителен режим за инвестиционна дейност с изключение на специфичните сфери на националната сигурност и забранените от закона дейности, противоречащи на общочовешките ценности, традиции и морал.

Шесто, свобода за търговските дружества извън регламентираните осигурителни прагове и минимална работна заплата за формиране на корпоративна политика на доходи, принципи на заетост, социални програми.

Разбира се, икономическата политика е широк спектър от цели и механизми. Тя е и политика на устойчиво развитие. За разлика от първоначалния импулс на възприемането на устойчивото развитие с доминанта на еко – равновесието, аз споделям убеждението, че устойчивото развитие е развитието на социума във всички негови измерения: различните аспекти на средата, човешките отношения, качеството на живота. Фундаменталният въпрос пред обществото ни – от силно разслоените ни социални страти до маргиналните групи; от определящите нормите на пазарните и политическите тенденции до нехайните за тях; пред всички нас – по вертикала и хоризонтала на обществено – икономическата структура е „Имаме ли икономическа политика или се структурираме чрез хаоса?“ Редът чрез хаоса е възможен в определени рамки – всяка система притежава свойството да се самоорганизира. Ще добавя само: „А продуктивен ли е той и до кога?“

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ФУНКЦИИ НА ДЪРЖАВАТА В КОНТЕКСТА НА ПРАВНИТЕ РЕГУЛАЦИИ

гл.ас.д-р Ивайло Беев

УНСС – София, катедра „Икономикс“, ОИФ на УНСС; e-mail& ibeev@unwe.bg

Въведение

Макроикономическите функции, които се приписват на държавата варират – и като брой, и като съдържание. Това е естествено, доколкото едни и същи дейности, осъществявани от държавата, съдържат достатъчен на брой характеристики, всяка от които може да служи за класификационен критерий при извеждането на определен кръг (съобразно този критерий, респ. характеристика) макроикономически функции на държавата. Класификацията по Мъсгрейв, ги определя като следните три: алокативна, стабилизираща и разпределителна¹. Като класификационен критерий (при тази класификация) е ползвана зависимостта им от държавния бюджет (ДБ)².

Докато по Джаксън и Браун, класификацията на макроикономическите функции изпълнявани от държавата, са определени в зависимост от „целите на държавната намеса“ в икономиката. Така държавата изпълнява следните четири функции³:

- По разпределение на оскъдните стопански ресурси;
- По разпределение на доходите и богатствата;
- По стабилизиране на равнището на стопанската активност;
- По регулиране на частната стопанска дейност.

Критичният анализ на цитираната класификация показва съвместимостта с предходната. В този смисъл функцията по „разпределение на оскъдните стопански ресурси“ напълно се вписва в изведената преди това функция на „алокация“ (като нейн важен, но не и единствен ингредиент); също така функцията по „разпределение на доходите и богатствата“ се вписва във функцията по „преразпределение“ (практически са едноименни); както и функцията по „стабилизиране равнището на стопанска активност“ – тя направо съответства на едноименната си. Колкото до функцията по „регулиране на частната стопанска дейност“, лесно се стига до извода, че тя се „размива“ в останалите три.

На доктринално равнище битува и становището за съществуването на самостоятелна „стимулираща“ макроикономическа функция. Това не е безусловно. Въпросът за съотношението стимулираща/стабилизираща функция на държавата, е дискуссионен⁴. Тук няма да се навлиза в дълбочина на доктриналните доводи „за“ или „против“ наличието на такава, а

¹ Така при Мъсгрейв – виж: Мъсгрейв и Мъсгрейв, „Държавни финанси – теория и практика“, С. 1998, стр.7 и сл.; За лингвистичното съответствие между „алокация“ и „разпределение“ и за съдържателната (в икономически смисъл) разлика – виж по-долу в изложението. По тази причина в последващото изложение „разпределителна“-та функция на места се означава като „преразпределителна“. Б.а.

² Към тази класификация се придържат и редица български изследователи – Минасян, Брусарски, Мънлиев и др. – виж Минасян, Г. „Финансово програмиране“, С.2004, стр.364; Брусарски, Р. „Публични финанси“, С.2012; Манлиев, Г. „Икономика на публичния сектор“, С.2009. Б.а.

³ Класификацията представена по Jackson & Brown: „Икономика на публичния сектор“, С.1998, стр. 51 и сл.

⁴ Още повече, че ако се въведе „стимулираща функция“, то би следвало се въведе и „де-стимулираща функция“; докато за основните три (по Мъсгрейв) няма логика за подобно делене (или за наличие на дихотомна двойка), т.е. абсурдно е наред със „стабилизиращата“ да се въведе и „дестабилизираща“ (в смисъл на целева държавна функция); що се отнася до другите две функции – „алокираща“ и „преразпределителна“, по своята същност те нямат обратна функция. В тази връзка и изведената функция на държавата в областта на парично-кредитните отношения също няма логическа обратна функция, което индицира за евентуалното ѝ обособяване като самостоятелна, въпреки, че с предходния анализ се застъпва становището за производния ѝ характер (от стабилизиращата). Б.а.

е направен критичен анализ с оглед на оценъчната позиция, а именно: дали държавата чрез стимулиращата си функция реализира стабилизиращата или изпълнява стимулираща функция на основата на стабилизиращата. Казано иначе, **в първия случай стабилизацията е следствие, а във втория – причина**. Това обуславя отношение на поглъщане в зависимост от мястото на функцията в причинно-следствената верига на проявление на икономическата дейност на държавата. Тук е застъпено второто виждане, а именно – стимулиращата функция е възприета за следствие от стабилизиращата, като в този смисъл последната се явява проявление (на системен език: ингредиент) на основната.

Така очертаните макроикономически функции на държавата, а именно: алокативна, стабилизираща и преразпределителна, представляват своего рода „класическа триада“, възприета в икономическата доктрина¹. И някак „встрани“ от „държавата“ остава въпроса за отговорността на държавата в областта на парично-кредитните отношения. Единственият разумен довод за такова „отстраняване“ е, че класическата триада функции са прерогатив на изпълнителната власт (т.е. „правителството“) и респ. са разглеждани като функция на ДБ, а емисионната и банковата дейности (като основни ингредиенти на парично-кредитните отношения) са в подчинение на ЦБ и очевидно не може да се осъществяват пряко от правителството².

Поставя се въпросът относно самостоятелността на такава макроикономическа функция (т.е. такава в областта на парично-кредитните отношения). Това е центъра на настоящото изследване в последващото изложение.

Изложение

Извеждането на самостоятелността на макроикономическа функция на държавата в областта на парично-кредитните отношения, ще се осъществи на основата на критичен анализ по метода на отхвърлянето. На тази основа, правомощията на държавата в областта на парично-кредитните отношения, не се вмества в алокативната функция, дотолкова доколкото при последната става дума за първично разпределение (на ресурси). Очевидно е, че в случая на парично-кредитните отношения, въобще не може да се говори за първично разпределение. От друга страна – при преразпределителната функция е налице вторично разпределение (на доходи), но и при тази функция правомощията на държавата в парично-кредитните отношения не може да се впише успешно, тъй като „разпределение“ предполага

¹ В правната доктрина с „класическа триада“ или още „римска триада“, се означават трите правомощия, които съставляват правото на собственост, а именно: владение, ползване и разпореждане. Очевидно тук става дума за аналогия, положена в полето на икономическата теория. Б.а.

² В интерес на обективността, трябва да се отбележи, че в условията на ПС, именно МФ, респ. чрез ДБ, се „налага правителството в лицето на Министерство на финансите и по-специално бюджетната политика да поеме и да изпълнява част от функциите на Централна банка“ – виж: Минасян, Ненова и Йоцов, „Паричният съвет в България“, С.1998, стр.79. Към казаното следват някои пояснения: първо, в текущия анализ се разглежда общия случай, а видно от разполагаемите данни към средата на 2016-та година, единствената държава в Света с ПС е РБ (т.е. категорично това не е т.нар „общ случай“); второ, безусловно ясно е, че дори и при отсъствие на ПС, т.е. в условия на „типична“ ЦБ, респ. типична банкова система (двузвенна, с частни ТБ), МФ (респ. правителството) има влияние върху парично-кредитните отношения, но то е непряко (например: чрез ДЦК – размер на емитирания дълг, срочност, условия и т.н.); трето, проекцията на бюджетната политика в парично-кредитните отношения – не е еквивалентно на заместване на функции.

В добавка към казаното, трябва да се отбележи, че ПС у нас е от т.нар. „неортодоксален тип“ (или „ПС от второ поколение“), за които е характерно, че запазват някои начини „...за дискреционни въздействия върху паричното предлагане (т.е. върху паричната маса – б.м.)“ (Ралева, 2013), като един от тях е именно възможността на правителството да провежда квази-парична политика (т.е. да осъществява активна дискреционна политика в областта на парично-кредитните отношения), посредством „...корекции в неговия депозит, съдържащ се в пасива на баланса на паричния съвет“ – виж: Ралева, Ст. „Инфлация и икономически растеж“, С.2013, стр.31. Б.а

административен, а не доброволен способ на алокиране, при това не на ресурси, а на доходи. Очевидно, проблемът не е във „първично“ или „вторично“, а в противопоставянето на „разпределение“ (командно, административно) и „размяна“ (доброволно, пазарно). Не може да се отрече, че в представеното има известен резон, но към него има някои критични съображения, които променят извода. В тази връзка, трябва да се държи сметка, че статутът на ЦБ като независим емисионен институт на държавата, има проекция (макар и опосредствана), и в алокирането на ресурсите, и в преразпределителните процеси. Затова често се говори за „политики“, а не просто „функции“ – тъй като **политиките са план за комбинирано взаимодействие на функциите**. В този смисъл класическата триада макроикономически функции, макар и детерминирани от ДБ, имат рефлексия върху парично-кредитните отношения, но не ги изчерпват. Как иначе да се разглежда предоставянето на кредити за общините от правителството, финансирани със средства от бюджета му; или емисионната дейност на МФ; и в тази връзка – ДЦК „пари“ ли са (по емпиричната дефиниция на Фридмън-Мейзелман); и т.н.? С други думи, както макроикономическите функции, детерминирани от ДБ имат проекция върху парично-кредитните отношения, така и едноименната макроикономическа функция се проектира и в тези, детерминирани от ДБ. Така става виден еднородния характер на „класическите три“ и макроикономическата функция, осъществявана от ЦБ (респ. „държавата“), в областта на парично-кредитните отношения, което е **солиден аргумент в полза на легитимното обособяване на последната като самостоятелна**.

Съотношението на „стабилизиращата макроикономическа функция“ (инкорпорираща и „стимулиращата“) и такава в областта на парично-кредитните отношения (условно наричана в последващото изложение: „монетарна“), по сравнение със съотнасянето на последната с алокативната, респ. преразпределителната – е значително по-сложно. Тук метода „на отхвърлянето“ е неприложим. Очевидно е, че и монетарната, и разходната политики, упражняват стабилизиращ и стимулиращ ефекти. Разковничето е в самостоятелността на провеждащите политики на основата на функционалните правомощия. Казано иначе: въпроса опира до оправомощените държавни органи, респ. правомощията им – в съответните области. Така по критерия „оправомощени органи“ – се въвежда първата „разделителна линия“. В условията на пазарна икономика, за разлика от командно-административните, стабилизиращата функция (детерминирана от ДБ) се изпълнява от правителството, а монетарната – от „паричното правителство“ (т.е. от ЦБ). Очевидно става въпрос за независими публични органи, осъществяващи независими политики, на основата на специфични за тях макроикономически функции. Но „независими“ не означава „некоординирани“ политики. Казаното поставя въпроса за съдържанието на „независим“ държавен орган и в частност – ЦБ.

В доктрината независимостта на ЦБ има две проекции – **институционална и функционална**. В институционален аспект, проблема се свежда от **нормативно определените** правомощия на ЦБ и гаранциите за независимостта ѝ. Значим интерес представлява конституционната уредба. Така **Конституционна уредба на конституционно-правния статус на ЦБ** (в частност на БНБ) – **за първи и за сега единствен път**¹, е дадено с изменението на КНРБ (1971г.) от 1990-та година. Така с чл.29, ал.2, изр. първо, се постановява, че „Българската народна банка е независим емисионен институт на държавата“. **Появата ѝ точно в този момент на политически прелом не е случайна**, а колкото и да е странно (с оглед смяната на политическата парадигма), **отразява опита за „реформиране“** (виж цит. МПС-1967 г.); **за нова „организация“** на банковата система (виж цит. ПМС-1969 г.); за тотално преустройство (в духа на политическите и стопански промени в условията на предходния политически режим, познати като „перестройка“) от едно- в двузвенна банкова система, т.е. създаването и действието на ТБ в условията на централно-планирана икономика (виж ПМС-1988г.); **за уреждане на дейността и статута на ТБ** (виж ПМС-1989г., с което се

¹ Относно конституционните текстове на КНРБ от 1947 и КНРБ 1971: виж авт.кол., „Българските конституции и конституционни проекти“, С.1990.

приема „Правилник за банките“). Същевременно е отражение и на обществените нагласи за установяване на „нов“ тип икономика и въобще на нов тип общественно-политическо устройство (т.е. нова политическа парадигма). На този фон ясно проличава **тясната връзка между „икономическата конституция“, типа на икономическата система и свързания с него политически режим**. Но противно на очакванията, вместо това правилно разрешение да намери своето доразвитие в КРБ от 1991 г., то не просто не се случва, но дори и тази оскъдна уредба не намира място в нея. Може само да се гадае за причините, поради които този текст не е възпроизведен и в КРБ от 1991 г.¹. Така вместо принципът за „независимост“ на ЦБ от изпълнителната власт (и въобще от други държавни органи – но не абсолютна, а с оглед осъществяване на правомощията си), но и необходимостта от субординация и координация с другите институции, натоварени с формулирането и провеждането на икономическата политика; правомощията ѝ (т.е. рамките и ограниченията) в паричната политика, вкл. изключителното ѝ право върху емисионната дейност; подчинеността на дейността ѝ на прокламираните принципи на държавното устройство и т.н. – не намират място в новата Конституция (при това тази рязка „еволуция“ се е осъществила в пренебрежимо малък времеви хоризонт – от около година).

Действително въпросът за конституционното уреждане института на ЦБ е решен различно в различните национални конституции. Например в САЩ, Япония, Испания, Финландия и др. страни институтът на ЦБ е уреден само със законови норми. Различно е решението в Германия, Швейцария, РФ и др. страни, където в една или друга степен въпросът относно статуса на ЦБ е конституционно решен (респ. конституционните повели са проведени и на по-ниско равнище: закони, наредби, правилници, инструкции и т.н.)². С по-съществено и индикативно значение е наличието на конституционна регламентация на Европейската централна банка (ЕЦБ) – с чл.130 на Договора за функциониране на ЕС³ (ДФЕС), чрез който принципът за независимост на ЕЦБ е не просто деклариран, но е и относително подробно разписан. Така „при изпълнение на правомощията и изпълнението на задачите и задълженията, възложени в съответствие с Договорите и Устава на ЕСЦБ и на ЕЦБ, нито ЕЦБ, нито НЦБ, нито някой от членовете на техните органи за вземане на решения имат право да искат или да приемат указания от... правителството на държава-членка или от някой друг орган“. Нещо повече, уредени са актовете на ЕЦБ, юридическата им сила, публичният им характер, както и специфични санкционни правомощия (per arg. чл.132 ДФЕС). Уредени са съществените въпроси относно субординационните и координационните отношения на ЕЦБ с другите органи и служби на ЕС. Показателно за значимостта на значението на парично-кредитните отношения и разбирането за тяхното конституционно уреждане свидетелства и самата структура на този акт (ДФЕС) посредством обособяването на самостоятелна глава „Парична политика“⁴. Авторите изследвания показват, че действително такова „разточителство“ не е налице в нито една друга конституция, но пък липсата на каквато и да е уредба може да се оцени единствено като твърде „пестеливо“ разрешение. Видно от представеното, въпросът относно конституционното уреждане на статуса на ЦБ въобще е обект на множество изследвания⁵. Анализът на литературата по този въпрос

¹ Авторите проучвания – въз основа на документи (стенограми, протоколи и т.н.) от архива на Осмото ВНС, не доведоха до изясняване на мотивите за отпадането на този текст. Б.а.

² Виж: чл.88 от Конституция на ФРГ; също: чл.99 от Конституция на Швейцария; също: чл. 75 от Конституцията на РФ и т.н.; по-подробно виж също: Баренбойм, Гаджиев, Лафитский и Мау, „Конституционна икономика“, С.2006, стр. 396 и сл. Б.а.

³ Предишен чл.108 от Договора за европейска общност (ДЕО). Договора за функциониране на ЕС често е определян като „конституцията на Европа“. Действително в доктрината има дискусия относно конституционния характер на ДФЕС – тук очевидно е безпредметно да се навлиза в нея. Б.а.

⁴ Виж ДФЕС – Част Трета „Вътрешни политики и дейности на съюза“ / Дял VIII „Икономическа и парична политика“. Б.а.

⁵ Например: Баренбойм, Гаджиев, Лафитский и Мау, „Конституционная экономика“, М.2006, стр.395-419; Поляков и Москвина, „Структура и функции центральных банков: зарубежный опыт“, М.1996,

показва, че на доктринално равнище обхватът и параметрите на тази уредба варират, но авторовото изследване показва, че във всички класификации е налице подчинеността им на основополагащия принцип за „независимост“ на ЦБ. Дали с разпоредбата на чл.88, т.8 от КРБ, който урежда правомощието на НС да „избира и освобождава ръководителите на ЦБ“, може да се счита, че на ЦБ (в частност на БНБ), конституционно е гарантирана „независимост“, е меко казано „дискусионно“. Още по-малко може да се коментира характерът на тази „независимост“, ако се приеме, че е налице уреждане – функционална, административна, операционна, политическа и т.н.

Посоченото по недвусмислен начин обосновава необходимостта от конституционно уреждане статута на ЦБ като „независим емисионен институт“. Всъщност в доктрината този аспект се разглежда като „**институционален**“, като въз основа на това разрешение относно независимостта на ЦБ се извежда и друг аспект – „**функционален**“, като последният е с две измерения „**операционна и финансова независимост**“¹. Безспорно такава връзка съществува, което дава повод да се изрази съгласие с визираната теза, но е намерено, че по-скоро става дума за „условност“, произтичаща от сложното преплитане на правомощия и дейности (за „условностите“ в анализа – виж т.4 от настоящата Глава). За това считаме, че е по-издържано **разновидностите на „функционалната независимост“ – финансовата и операционната, да се положат като самостоятелни ингредиенти, осигуряващи съответно второто и третото йерархично равнище на икономическата конституция**. Аргумент в тази насока се извлича и от стипулативното определяне съдържанието на „оперативната“, респ. „финансовата“ независимост. Така последната е „*обусловена от наличието на собствени на ЦБ средства*“, а операционната – от „... *наличието и възможността за самостоятелно осъществяване със съответстващи инструменти на парично-кредитната политика*“². Не е трудно казаното да корелира с конституционната уредба, дадена с ДФЕС (виж по-горе в текста). В тази връзка е **резонно да се иска конституционно надграждане (на КРБ), с което да се уредят:**

- **Формирането и ползването на „собствени на ЦБ средства“³;**
- **Актовете на ЦБ – юридическата им сила, публичният им характер, както и съществените въпроси относно субординационните и координационните отношения на ЦБ с другите органи и служби с правомощия в областта на икономическата политика.**

Действително – посоченото и понастоящем е правно уредено (но на законово равнище) и системата функционира гладко (като изключим случая с КТБ, както и неколккратно възобновяваното напрежение около ПИБ и и др. ТБ). Резонен е въпросът защо в такъв случай е необходима и конституционна регламентация? Част от предимствата, които дава наличието на завършена „икономическа конституция“ са вече представени: устойчивост и контюнюитет на текущата политика (виж по-горе в текста), но тук следва да се добавят и тези, произтичащи от отговорността на ЦБ за постигането не просто на макроикономическа стабилност, а на поставените цели пред държавното устройство, а именно – „демократична, правова и социална държава“. И тъкмо тук проблематиката се оказва дискуссионна. Така някои автори считат, че **независимостта на ЦБ е в разрез с демократичното устройство**⁴. Трябва да се посочи, че представеното становище е на база статуса на ФРС (САЩ). В тази връзка като основна несъвместимост с „демократията“ е посочена именно „независимостта“ на ЦБ, разглеждана през призмата на липса на публичност при изготвяната поли-

стр.8-11; Кашкин, С., „Центральный банк в системе власти / очерки конституционной экономики: Статус Банка России“, С.2001, стр.75-79; и др. Б.а.

¹ Виж Servais, D. „A Single Financial Market“, С.1995, стр.92-93.

² Пак там.

³ Така както е дадено подобно разрешение с Швейцарската конституция – виж чл.99 „Парична и валутна политика“, ал.3 – подобно разрешение би „пресякло“ спекулациите относно алтернативните възможности за ползване на натрупаните в ЦБ средства. Б.а.

⁴ Drazen, A. „CENTRAL BANK INDEPENDENCE, DEMOCRACY, AND DOLLARIZATION“, Journal of Applied Economics, Vol. V, No. 1 (May 2002), стр. 1-17. Б.а.

тика, респ. липсата на пряк контрол от страна на „избирателното тяло“ върху нея. Доказано е, че „прозрачността“ при изготвянето на паричната политика я обезсмисля или я прави ниско ефективна¹. Представеният аргумент действително е солиден и ако законодателният орган се съобрази с това доктринално положение наистина се изпада в трудно положение: **трябва да се избира между „прозрачност“ и „ефективност“**. Така, ако решението е в полза на прозрачността, респ. в съответствие с принципа за демокрация, то дейността на ЦБ се обезсмисля, което (в определен смисъл) обезсмисля и ЦБ. И обратно, ако решението е в полза на ефективността, то тогава това ще е в разрез с основния ценностен кодекс на обществото, а именно – демократичното устройство. В този смисъл изводът на цитирания автор, че правилото на ПС е по-демократично, отколкото независимата дискреционна политика на ЦБ², е коректно. То е коректно, но не и общовалидно, тъй като посочените изводи са валидизирани конкретно на примера на ФРС (САЩ) и само в рамките на икономическите измерения на разглеждания въпрос. А проблематиката очевидно надхвърля тези рамки. В тази връзка следва да се отчете, че ЦБ (в общия случай, в който обаче не попада ФРС) е **публичен** държавен орган и като такъв негова иманентно присъща характеристика е наличието на държавно-властнически правомощия (*impregium*). От това произтича правната възможност за „репресия“, която следва да почива на строго определена конституционна основа, респ. да е проведена в останалото законодателство. А уредената по такъв начин възможност за „репресия“, изградена в съответствие с принципа за „правова“-та държава, не само не е в разрез с демокрацията, а тъкмо обратното – явява се нейн гарант. Така става ясно, че всъщност **няма противоречие между „независимост“-та на ЦБ и принципа за демокрация**. Но посоченото дава възможност да се изяви още една съществена връзка, а именно: тази между независимостта на ЦБ, от една страна, и от друга – демокрацията и правовостта като основни принципи на държавно устройство. Нещо повече, макроикономическата стабилност, на която безусловно е подчинена паричната политика на ЦБ, е **необходимо условие** за наличието на демокрация и правовост, а **достатъчното условие** се за дава със следващата конституционно прокламирана цел – социалната държава. Казано иначе, **дейността на ЦБ, предопределена от статуса ѝ, практически е обвързана и с трите цели пред държавната организация – демократична, правова и социална държава**.

Заклучение

Логиката на текущия анализ по необходимост обвързва статуса на ЦБ - разгледан посредством гарантирането му чрез осъществяването от държавата макроикономически функции, които на свой ред са обусловени от прокламираните в „Преамбюл“-а на конституцията основни ценности – „демократична“, „правова“ и „социална“ държава. Това дава насока на **последващи търсения** към разкриване на подчинеността на макроикономическите функции на държавата (вкл. и тази в областта на парично-кредитните отношения) на конституционно закрепените цели пред държавната организация. И това е логично: **държавната организация е обусловена от равнището на развитие на производствените отношения и производителните сили, като „...формата на държавно управление представлява конституционен модел на хоризонталното разпределение на властите в институционален и функционален аспект“**³. В този смисъл е напълно обосновано макроикономическите функции на държавата да се изведат от прокламираните с конституцията цели на държавна организация („демократична“, „правова“ и „социална“ държава), той като „... *характерът на икономическото устройство е определящ по отношение на*

¹ В този смисъл – виж: Sargent и Wollas, С.1987.

² В този смисъл – виж: Drazen, A. „CENTRAL BANK INDEPENDENCE, DEMOCRACY, AND DOLLARIZATION“, Journal of Applied Economics, Vol. V, No. 1 (May 2002), стр. 5.

³ Виж: Танчев и Белов, „Сравнително конституционно право“, С.2009, стр.298. В този смисъл също: Стойчев, Ст. „Конституционно право“, С.2002, стр.125 и сл. Б.а.

*природата на обществената организация – политическата система и правният статус на гражданите*¹.

Литература

1. Авт.кол., „Българските конституции и конституционни проекти“, С.1990
2. Брусарски, Р. „Публични финанси“, С.2012;
3. Минасян, Г. „Финансово програмиране“, С.2004
4. Минасян, Ненова и Йоцов, „Паричният съвет в България“, С.1998
5. Манлиев, Г. „Икономика на публичния сектор“, С.2009.
6. Ралева, Ст. „Инфлация и икономически растеж“, С.2013
7. Стойчев, Ст. „Конституционно право“, С.2002
8. Танчев и Белов, „Сравнително конституционно право“, С.2009
9. Баренбойм, Гаджиев, Лафитский и Мау, „Конституционная экономика“, С.2006,
10. Кашкин, С., „Центральный банк в системе власти / очерки конституционной экономики: Статус Банка России“, С.2001
11. Поляков и Москвина, „Структура и функции центральных банков: зарубежный опыт“, М.1996
12. Мъсгрейв и Мъсгрейв, „Държавни финанси – теория и практика“, С. 1998
13. Drazen, A. „CENTRAL BANK INDEPENDENCE, DEMOCRACY, AND DOLLARIZATION“, Journal of Applied Economics, Vol. V, No. 1 (May 2002)
14. Jackson & Brown: „Икономика на публичния сектор“, С.1998
15. Servais, D. “A Single Financial Market”, С.1995

¹ Виж: Стойчев, Ст. „Конституционно право“, С.2002, стр.173, (подчертаното – мое. Б.м.).

ДЪЛГОВА ПОЛИТИКА В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

докторант Величка Николова,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

В наши дни все по-актуален става въпросът, свързан с постоянно натрупващите се правителствени дългове в голяма част от страните по света. Настоящият доклад подлага на анализ дълговата политика, която водят страните от Европейския съюз, като акцент се поставя на страните-членки от Еврозоната, които се ползват от спасителни заеми в подкрепа на публичните си финанси. Управлението на правителствения дълг е стратегическа задача, която изисква от всяка една държава да спазва набор от заложен национални и наднационални правила, с оглед осигуряването на фискална дисциплина. Отговорност на правителствата на страните-членки на Европейския съюз е да поддържат подходяща структура и равнище, както на правителствените си разходи, така и на държавните си приходи, с цел избягване на формирането на бюджетни дефицити.

Обект на настоящия доклад е дълговата политика в страните-членки на Европейския съюз. Предмет на доклада са инструментите, посредством които се формира дълговата политика на страните-членки на Европейския съюз. Към тези способи биха могли да се отнесат установени законови ограничения по отношение на размера на правителствения дълг и дълговите индикатори, регламентиране на целите, за които ще се използва дълга, поддържане на определена структура на дълговия портфейл и други. Реализирането на доклада предполага изпълнението на следните основни задачи: проследяване на основните причините, които довеждат до натрупване на държавни дългове в страните от ЕС; съобразяване от страна на държавите от ЕС с установените ограничения по отношение на дълга; отчитане на политиката, която държавите преследват по отношение на структурата на държавния дълг.

Дълговата политика, която една страна следва, е неизменно свързана или по-скоро логично следствие от провежданата фискална политика. Управлението на правителствения дълг предполага установяване на причините, които са довели до натрупването му, стриктно следене на размера на дълга, изготвяне на стратегически тактики за поддържане на подходяща структура на дълговия портфейл и ясно регламентиране на целите, за които ще се използва държавния дълг.

Икономическата и финансова криза, развила се през последните години, прераства твърде бързо в дългова криза. В опита си европейските правителства да окажат подкрепа на своите застрашени от фалиране банки, равнището на държавен дълг рязко се повишава. Това от своя страна дава отражение върху частните инвестиции, финансовата стабилност, доверието в правителствата и нивата на икономически растеж.

В икономическата литература съществуват различни схващания по отношение на това какви са конкретните причини, които пораждат развитата се през последните години криза с държавните дългове. Според П.Гажевски¹, разхлабените фискални политики и различията по отношение на паричните политики, които страните водят, стоят в основата на дълговата криза. Други автори² обръщат внимание на връзката между равнището на държавен дълг и реакцията на финансовите пазари при оповестяването на спасителни мерки от страна на

¹ Gajewski, P., „Monetary policy stress in EMU during the moderation and the global crisis“, Lodz Economics, Working Paper 2, 2014.

² Ureche-Rangau, L., Burietz, A., „One crisis, two crises...the subprime crisis and the European sovereign debt problems“, Economic Modelling 35, September 2013.

правителствата. Р.Арезки, Б.Канделон и А.Су¹ обвързват наличието на дълговата криза с оценките, които дават рейтинговите агенции. В изследването си учените посочват, че понижените оценки за кредитен рейтинг могат да доведат до наличието на финансова нестабилност. В свое проучване К.Рейнхарт и К.Рогоф² откриват съществена връзка между банковите кризи и кризите с правителствения дълг, стигайки до извода, че частната задлъжнялост способства за формирането на банковите кризи, които предвещават появата на дългови кризи.

Независимо от това, каква точно е конкретната причина, която е породила дълговата криза, като неизменна част от всяка една дългова политика си остава стриктното следене на стойностите на следните два показателя: бюджетен излишък/дефицит към БВП и консолидиран държавен дълг към БВП. Съгласно член №126 от Договора за функциониране на ЕС се задават референтни стойности за планирания или фактически бюджетен дефицит към БВП (3%) и консолидиран правителствен дълг към БВП (60%). В случай, че страните-членки на ЕС не изпълняват заложените лимити, то е възможно стартиране на Процедура по прекомерен дефицит. В периода 2011-2015г. се наблюдава тенденция на рязко покачване на съотношението правителствен дълг спрямо БВП за голяма част от държавите от ЕС. За разглеждания период показателят консолидиран държавен дълг към БВП в някои страни-членки на ЕС, значително надвишава заложената референтна стойност от 60%.

Използвайки съотношението консолидиран държавен дълг към БВП държавите-членки на ЕС биха могли да се обособят в две големи групи. В първата група попадат страни, които изпълняват заложената референтна стойност, а във втората група отражение намират страни, които се отдалечават от заложения лимит и изпитват сериозни фискални затруднения. За разглеждания период 2011-2015г. има страни, които поддържат изключително ниски равнища на показателя консолидиран държавен дълг спрямо БВП. Към тези държави се отнасят Естония, Люксембург и България. В подкрепа на това може да се допълни и факта, че срещу Естония и Люксембург никога не се е стартирала Процедура по прекомерен дефицит. Люксембург е единствената страна от ЕС, която за периода 2011-2015г. регистрира положително бюджетно салдо. В спомената първа група от страни попадат Швеция, Румъния, Полша, Дания, Чехия, България, Словакия, Люксембург, Литва, Латвия и Естония. Във втората група от страни фискалната дисциплина е нарушена и се наблюдават значителни отклонения от заложените лимити по отношение на дълга и дефицита. В тази група от държави ярко се обособява подгрупа от страни, чиито стойности на показателя консолидиран държавен дълг към БВП сериозно изпреварват референтната стойност от 60%. Към тези страни се отнасят Гърция, Португалия, Италия, Белгия, Ирландия, Кипър. Гърция е първенец по стойност на показателя консолидиран държавен дълг към БВП, съотношението надвишава близо три пъти заложената референтна стойност. Португалия, Италия, Белгия, Ирландия и Кипър почти двойно изпреварват лимита от 60% на публичен дълг към БВП. През 2015г. показателят държавен дълг към БВП бележи най-голямо увеличение спрямо 2011г. в Кипър (43,1 п.п.), Словения (36,6 п.п.) и Испания (29,7 п.п.). Най-голямо намаление на съотношението се наблюдава в Ирландия (15,3 п.п.) и Германия (7,1 п.п.). По време на целия период 2011-2015г. в Процедура по прекомерен дефицит са Гърция, Ирландия, Испания, Кипър, Португалия, Словения, Франция и Великобритания. Характерни за тези страни са сериозните фискални затруднения по отношение на дефицита и дълга. За всички останали държави в ЕС (с изключение на Естония, Люксембург и Швеция), за разглеждания период, е била стартирана и спирана Процедура по прекомерен дефицит. Финландия е единствената страна, която за разглеждания период попада и в двете обособени групи. От 2011 до 2014г. е в първата група от страни със стойност на съотношението държавен

¹ Arezki, B., Candelon, B., Sy, A., „Sovereign Rating News and Financial Markets Spillovers: Evidence from the European Debt Crisis”, International Monetary Fund, WP/11/68, 2011.

² Reinhart, C., Rogoff, K., „From Financial Crash to Debt Crisis”, The National Bureau of Economic Research, Working Paper 15795, March 2010.

дълг към БВП под 60%, докато през 2015г. страната се причислява към втората група, с показател публичен дълг към БВП 63,1%.

Когато подлагаме на анализ дълговата политика на страните от ЕС, следва да вземем под внимание три важни съставни компонента от структурата на държавния дълг, а именно: дял на краткосрочния дълг в общия публичен дълг, дял на дълга, който се държи от нерезиденти в общия публичен дълг и дял на дълга, който е деноминиран в чуждестранни валути в общия публичен дълг. По отношение на дълга, който е деноминиран в чуждестранни валути, основният риск произтича от неблагоприятни колебания във валутните курсове. За разглеждания период (2011-2015г.) по данни от Евростат, можем да установим, че към страните, които държат голяма част от публичния си дълг в чуждестранни валути, се отнасят Литва, България, Полша, Чехия, Румъния, Унгария. Заплахите, с които е свързан един голям дял на дълга, който се държи от нерезиденти в общия публичен дълг, са обвързани с уязвимостта на една страна спрямо промените в условията на международните капиталови пазари. Във Финландия, Австрия, Литва, Латвия, Португалия, Кипър, Словения и Естония преобладаваща част от публичния дълг е притежание на нерезиденти. Сравнително високият дял на краткосрочен публичен дълг в общия дълг от своя страна изисква поддържане на ресурс, който да бъде на разположение, за да покрие задълженията на едно правителство. Пред такъв риск са изправени Швеция, Унгария, Португалия, Италия и Франция, които поддържат високо равнище на краткосрочен публичен дълг.

„Безпрецедентната глобална криза, която засегна света от 2007 г. насам, повлия сериозно на икономическия растеж и финансовата стабилност и доведе до силно влошаване на държавния дефицит и дълг на държавите членки, в резултат на което редица от тях потърсиха финансова помощ в и извън рамките на Съюза.“¹ В края на 2009г. и началото на 2010г. няколко европейски страни са изправени пред сериозни затруднения как да изплатят своите задължения. Усилията на повечето страни-членки на ЕС се концентрират върху осъществяване на процес на фискална консолидация, с което целят да противодействат на нарастващите държавни дългове. Оказва се обаче, че са необходими спешни мерки за предприемане на сериозна дългова политика на наднационално ниво. Засилването на фискалната дисциплина налага осъществяването на промени в Пакта за стабилност и растеж, който представлява основополагащ инструмент за деклариране на ясни правила за поддържане на стабилни публични финанси. През 2011г. са въведени набор от нови фискални правила, които са известни като „пакет от шест акта“. Отправени са специфични препоръки² към страните-членки на Еврозоната. Към тях се отнасят насърчаване на правителствата в борбата им с прекомерния публичен дефицит, посредством засилване на фискалната дисциплина, подпомагане провеждането на реформи в областта на пенсионните системи и социалните придобивки. Направени са също така изключително важни препоръки за укрепване на банковия сектор с цел заздравяване на финансовата система, обърнато е внимание и на провеждането на допълнителни данъчни реформи. Борбата с развилата се дългова криза налага засилване на бюджетната дисциплина и създаване на Договор за стабилност, координация и управление в Икономическия и паричен съюз, известен като Фискален пакт. С негова помощ се регламентират наднационални фискални цели, които да укрепят дълговата политика в Еврозоната. Заложено е ново бюджетно правило, което налага структурният дефицит да не бъде по-голям от 0,5% от БВП, изчислен по пазарни цени. Допуска се да се облекчат страни, чийто показател консолидиран държавен дълг към БВП е значително под 60%, като за тях границата на структурния дефицит е завишена до 1%. В отговор на засилването на

¹ Регламент (ЕС) № 472/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013г. за засилване на икономическото и бюджетно наблюдение над държавите членки в еврозоната, изпитващи или застрашени от сериозни затруднения по отношение на финансовата си стабилност.

² Council Recommendation of 12 July 2011 on the implementation of the broad guidelines for the economic policies of the Member States whose currency is the euro, Official Journal of the European Union, C 217/05, 2011.

дълговата политика на наднационално ниво, във Фискалния пакт е заложено правило, чрез което страни, чийто консолидиран държавен дълг към БВП надхвърля 60%, се задължават да го намалят средно с 5% годишно. За страни, които не изпълняват заложените правила, във Фискалния пакт са предвидени санкции. Фискалната дисциплина допълнително е засилена и с помощта на въвеждането на два¹ допълнителна регламента, които да спомогнат за постигане на устойчивост на публичните финанси.

В отговор на нарастващите държавни дългове на ниво ЕС се създават няколко институции, които да предоставят финансова помощ на засегнатите страни. В осигуряване на финансова подкрепа се включват и международни финансови институции в лицето на Международния Валутен Фонд. Всяка страна, която се ползва от спасителен заем следва да изпълни програма от заложен реформи. С цел осигуряване на финансова подкрепа за борба с увеличаващите се правителствени дългове, за страните от Еврозоната се създават два механизма: Европейски инструмент за финансова стабилност и Европейски механизъм за финансова стабилност.

Първоначално Европейският механизъм за финансова стабилност оказва финансова помощ на Португалия и Ирландия, които изпитват спешна необходимост да финансират нарастващите си държавни дългове. През 2015г. краткосрочна подкрепа получава и Гърция в размер на 7,16 млрд. евро. Европейският инструмент за финансова стабилност има временен характер. На негово място на 8 октомври 2012г. в действие влиза Европейският механизъм за стабилност, чиято задача е да се утвърди като основен инструмент за предоставяне на финансова подкрепа.

За разглеждания период (2011-2015г.) страните от Еврозоната, които се ползват от спешна финансова подкрепа, с цел финансиране на държавните дългове са Гърция, Кипър, Португалия, Ирландия и Испания. Извън Еврозоната финансова помощ е предоставена на Румъния, Унгария и Латвия. В този период Гърция е единствената страна в ЕС, която регистрира рекордно високи стойности на показателя държавен дълг към БВП – над 160%. Страната е в центъра на общественото внимание и с твърде високите стойности на съотношението бюджетен дефицит към БВП. Всичко това неминуемо довежда до опасност от обявяване на фалит, което от своя страна налага спешни мерки от страна на институциите в помощ на страната. През 2011г. пред спешна необходимост от финансов ресурс е изправена и Португалия. Съотношението консолидиран правителствен дълг към БВП достига 111,4%, което е увеличение с 61,1 п.п. в рамките на едно десетилетие. Регистрираните високи стойности на бюджетни дефицити и ниски равнища на икономически растеж в Португалия оказват своето въздействие върху чуждестранните инвеститори и те намаляват постепенно своите вложения в правителствен дълг. Своето неблагоприятно влияние оказват и загубите, които претърпяват банки и държавни транспортни компании. Призив за финансова помощ към европейските институции отправя и Кипър през 2012г. Причините се крият в кризата, която изживява банковия сектор и отражението на гръцката криза върху икономиката на Кипър. Договорена е програма за икономическо приспособяване (25 юни 2012г.), в която участие взимат МВФ, Европейската комисия и Европейската Централна Банка. През 2012г. Испания също изпитва спешна необходимост от подпомагане на банковия си сектор. През 2011г. Ирландия регистрира най-висока стойност на показателя бюджетен дефицит спрямо БВП (12,6%) сред страните от ЕС. Фискалните проблеми са продиктувани от срива, който изживява банковата система. За разлика от правителствата на Гърция, Италия, Испания и Португалия, които неустойчиво повишават разходите си за социално подпомагане, с оглед

¹ Регламент (ЕС) № 472/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013г. за засилване на икономическото и бюджетно наблюдение над държавите членки в еврозоната, изпитващи или застрашени от сериозни затруднения по отношение на финансовата си стабилност и Регламент (ЕС) № 473/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013г. 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.

осигуряване на по-висок жизнен стандарт на населението, то проблемите с нарастващите бюджетен дефицит и държавен дълг в Ирландия се обясняват по-скоро в приоритизирането на банковия сектор.¹

В резултат на фискалните затруднения, които изпитват изброените по-горе страни, са отпуснати и поредица от спасителни траншове. Първата финансова подкрепа за Гърция (107,3 млрд. евро) е осигурена от Европейската комисия, МВФ и Европейската Централна Банка през 2010г. за период от три години. Оказва се, че силното представяне на гръцката икономика в периода 2000-2009г. се базира на неустойчиви двигатели.² Политическата нестабилност от пролетта на 2012г. и несигурността по отношение на изплащането на дълговите задължения от страна на гръцкото правителство са в основата на отпускането на втора финансова подкрепа за страната. Спасителният транш (164,5 млрд. евро) е осигурен от Европейския инструмент за финансова стабилност и МВФ за тригодишен период. Третата финансова подкрепа за гръцкото правителство се осъществява през 2015г., когато Гърция отправя официална молба за финансова помощ. Устойчивостта на гръцкия дълг рязко се влошава в резултат на незадоволително изпълнение на реформите в областта на фискалната политика. Оказва се, че приходите от приватизация са по-ниски от предвидените, банковият сектор изпитва все по-голяма необходимост от финансиране, очакванията за бюджетен излишък не се оправдават, политическата нестабилност предвещава влошаване на икономическия растеж³. Португалия получава своя спасителен транш за период от три години (2011-2014). Финансирането се осигурява от Европейския механизъм за финансова стабилност (24,3 млрд. евро), Европейския инструмент за финансова стабилност (26 млрд. евро) и Международния Валутен Фонд (26,5 млрд. евро). Спасителният финансов ресурс за Кипър се предоставя посредством договорена програма за икономическо приспособяване (25 юни 2012г.), в която участие взимат МВФ, Европейската комисия и Европейската Централна Банка. Финансовата подкрепа е за тригодишен период (2013-2016) и е в размер на 10 млрд. евро (1 млрд. евро от МВФ и 9 млрд. евро от Европейския механизъм за стабилност). С цел незабавно справяне с фискалните затруднения, Испания получава два спасителни транша (първият възлиза на 39,47 млрд. евро, а вторият на 1,86 млрд. евро). Ирландия получава финансова подкрепа за тригодишен период (2010-2013г.), като средствата са осигурени от Европейския механизъм за финансова стабилност, Европейския инструмент за финансова стабилност, Международния Валутен Фонд и двустранни споразумения с Великобритания, Швеция и Дания.

Предоставянето на спасителна финансова подкрепа от страна на институциите на ЕС, се съпътства с изпълнение на програма от заложили реформи. Характерно за държавите, които получават финансов ресурс е, че трябва да предприемат серия от мерки, които целят оздравяване на банковия сектор. В състава на предприетите програми в Испания, например се включват: реструктуриране на слабо представящите се банки, внедряване на по-ефективни контролни процедури, усъвършенстване на правилата за банково управление⁴. В опита си да се справят с нарастващите дългове, страните са изправени пред реформи в областта на приходната и разходната част от държавните си бюджети, с което се цели подобряване на бюджетното салдо. Общото, което се забелязва в политиките, които провеждат изследваните страни е, че реформите в областта на държавните разходи включват съкращаване на заплатите в публичния сектор, намаляване на размера на пенсиите, редуциране на социалните придобивки, провеждане на програми в областта на образованието и здравеопазването. Промените в областта на публичните приходи са свързани с повишаване на

¹ Bagus, P., „*The Irish Subjugation*“, Ludwig von Mises Institute, 2010

² European Commission, „The Economic Adjustment Programme for Greece“, Occasional Papers №61, May 2010

³ European Commission, „Debt Sustainability analysis“, July, 2015

⁴ European Stability Mechanism, „Conclusion of ESM financial assistance programme for Spain: an overview“, December 2013.

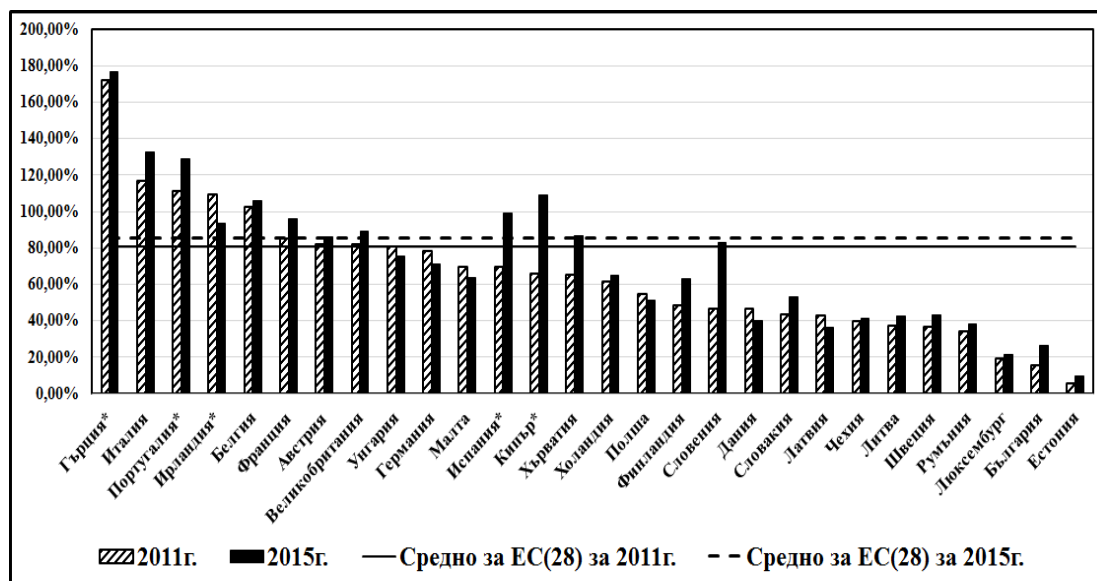
стандартната ДДС ставка, акциза върху горивата, цигарите и алкохола, от значение е увеличаването на приходите от приватизация. Регистрираните рекордно високи стойности на показателя консолидиран държавен дълг спрямо БВП в разглежданите държави, неминуемо е предпоставка за стартиране на изключително важен процес на фискална консолидация. В подкрепа на това, гръцкото правителство увеличава размера на стандартната ДДС ставка от 21 на 23% през 2010г., към 2016г. ставката възлиза на 24%.¹ Реформите в Гърция в областта на данъчната система², които стартират през 2013г., се фокусират върху поява на една по-широка данъчна база, въздържане от данъчни амнистии, които са били твърде честа практика, премахване на специални данъчни режими за земеделски производители и други. В резултат на предоставения трети спасителен транш, в Гърция за пръв път се определят набор от критерии, които целят реструктуриране на дълга. В краткосрочен план се предвижда подписване на споразумение за намаляване на лихвения риск, фокусиране върху матуриретната структура на дълга и условията по обратно изкупуване на гръцкия дълг от втората финансова програма.

В резултат на предоставените спасителни траншове и предприетите реформи са налице и някои видими резултати. Това, което се забелязва е тенденция към намаляване на показателя бюджетен дефицит към БВП. В Испания³ разглежданото съотношения намалява с 4,5 п.п. през 2015г. спрямо 2011г. В Кипър също се наблюдават подобрения по отношение на показателя бюджетен дефицит към БВП (през 2012г. възлиза на 5,7%, докато през 2015г. е 1%). В следствие на проведените реформи, Ирландия успява драстично да намали съотношението си бюджетен дефицит спрямо БВП. Показателят бележи тенденция към намаляване с 10,3 п.п. през 2015г. спрямо 2011г. От страните-членки на Еврозоната, които се ползват от спасителни заеми, най-драстично намаление на съотношението консолидиран държавен дълг към БВП се наблюдава в Ирландия. Показателят намалява с 15,3 п.п. през 2015г. спрямо 2011г. За разлика от Ирландия, Кипър е страната, която бележи най-голямо нарастване на разглеждания показател. Съотношението публичен дълг спрямо БВП нараства с 43,1 п.п. през 2015г. спрямо 2011г.

¹ European Commission, „VAT rates Applied in the Member States of the European Union“, situation at 1st January 2016.

² European Commission, „The Second Economic Adjustment Programme for Greece First Review - December 2012“, Occasional papers 123, December 2012.

³ European Commission, „Post-Programme Surveillance Report, Spain Autumn 2015“, Institutional Papers 13, December 2015.



Източник: Евростат.

*Страни-членки на еврозоната, които се ползват от финансова подкрепа

Фиг. 1. Публичен дълг към БВП за 2011г. и 2015г. за страните-членки на ЕС

В резултат на световната финансова и икономическа криза (2008г.) равнището на публичен дълг отбеляза рекордно високи стойности. Съотношението консолидиран държавен дълг към БВП за страните от ЕС нараства с близо 24 п.п. (а за Еврозоната с 22 п.п.) през 2015г. спрямо 2008г. Това налага спешни мерки за предприемане на сериозна дългова политика на наднационално ниво. От една страна тази политика е насочена към подпомагане чрез спасителни траншове на страните, които изпитват сериозни фискални затруднения, а от друга страна акцент се поставя и върху въвеждането на нови фискални правила и засилване на процеса на фискална консолидация. Оказва се, че от значение за страните от ЕС е да подпомогнат банковия сектор и да преразгледат политиките, които следват по отношение на приходната и разходната част на държавните си бюджети. Изводът, до който бихме моли да стигнем е, че стабилната фискална политика е предпоставка за стабилна дългова политика.

Литература

1. Консолидирани текстове на Договора за Европейския съюз и на Договора за функционирането на Европейския съюз, Официален вестник на Европейския съюз, 26 октомври 2012г.
2. Регламент (ЕС) № 472/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013г. за засилване на икономическото и бюджетно наблюдение над държавите членки в еврозоната, изпитващи или застрашени от сериозни затруднения по отношение на финансовата си стабилност
3. Регламент (ЕС) № 473/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013г. 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
4. Arezki, B., Candelon, B., Sy, A., „Sovereign Rating News and Financial Markets Spillovers: Evidence from the European Debt Crisis”, International Monetary Fund, WP/11/68, 2011
5. Bagus, P., „The Irish Subjugation“, Ludwig von Mises Institute, 2010

6. Council Recommendation of 12 July 2011 on the implementation of the broad guidelines for the economic policies of the Member States whose currency is the euro, Official Journal of the European Union, C 217/05, 2011
7. European Stability Mechanism, „Conclusion of ESM financial assistance programme for Spain: an overview“, December 2013
8. European Commission, „Debt Sustainability analysis“, July, 2015
9. European Commission, „Post-Programme Surveillance Report, Spain Autumn 2015“, Institutional Papers 13, December 2015
10. European Commission, „The Economic Adjustment Programme for Greece“, Occasional Papers №61, May 2010
11. European Commission, „The Second Economic Adjustment Programme for Greece First Review - December 2012“, Occasional papers 123, December 2012
12. European Commission, „VAT rates Applied in the Member States of the European Union“, situation at 1st January 2016
13. Gajewski, P., „Monetary policy stress in EMU during the moderation and the global crisis“, Lodz Economics, Working Paper 2, 2014
14. Reinhart, C., Rogoff, K., „From Financial Crash to Debt Crisis“, The National Bureau of Economic Research, Working Paper 15795, March 2010
15. Ureche-Rangau, L., Burietz, A., „One crisis, two crises...the subprime crisis and the European sovereign debt problems“, Economic Modelling 35, September 2013
16. <http://www.esm.europa.eu/>
17. <http://ec.europa.eu/>

ДЪРЖАВЕН ДЪЛГ НА БЪЛГАРИЯ И МАКРОИКОНОМИЧЕСКА СТАБИЛНОСТ

Цветослав Стоев

Национален статистически институт Изразената позиция е лична и не ангажира институцията (НСИ). **резюме**

Настоящия доклад разглежда ролята и влиянието на държавния дълг за икономиката на България в периода 1999 г. – 2015 г. Обърнато е внимание на структурата на държавния дълг (матуритетна, валутна, лихвена) в разглеждания период и възможните рискове произхождащи от нея. Анализирани са стойностите на макроикономическите индикатори, пряко влияещи върху динамиката на държавния дълг (лихвени плащания, икономически растеж, бюджетен баланс и други). Разгледана е и връзката на държавния дълг с кредитния рейтинг.

Темата за държавния дълг и неговия размер, характеристики, влияние върху макроикономическата среда заема важно място в икономическата практика и теория. Особено актуален е той към настоящия момент предвид събития като кризата с дълга в Еврозоната, както че и държавните дългове изискват постоянен анализ, дори когато рисковете свързани с тях са малки. Тяхното управление изисква координация между различни икономически политики, и промяната в държавния дълг рефлектира чрез множество канали върху икономиката. Събитията в банковия сектор от средата на 2014г. в България, проблемите в обслужването с дълга на съседна Гърция, Аржентина и Украйна, както и други държави са доказателства за важността на разглежданата тема. В качеството си на държава членка на Европейския съюз България е приела редица нормативни актове и правата и задълженията произтичащи от тях. Държавния дълг е пряко свързан с 3-ри от 5-те критерия за влизане в Еврозоната познати като Маастрихтски : съотношението на консолидирания държавен дълг към brutния вътрешен продукт (БВП) да е под 60%¹, бюджетния дефицит да е под 3% от БВП и величината на дългосрочния лихвен процент за оценка степента на конвергенция. Също така държавния дълг може да е определяш и за състоянието на другите два критерия – инфлация и стабилност на валутния курс.

Макроикономическата стабилност се отнася до състояние на *устойчивост на икономиката* – в което дори важни макроикономически индикатори да приемат стойности различаващи се от общоприетите критерии, то икономиката запазва своята стабилност. С. Статев пише: „Колкото по-стабилно е икономическо развитие, толкова повече нарастват факторите и усилват влиянието си факторите на растежа“², наличието на стабилност е важна предпоставка за постигане на икономически растеж. Макроикономическата стабилност е свързана с комбинация от постигане на фискална устойчивост на публичните финанси, и благоприятна на среда за частния сектор рефлектиращи в устойчив икономически растеж. Един от важните фактори за постигане на макроикономическа стабилност е състоянието, динамиката и тежестта на държавния дълг. Той влияе цялостно на икономическо развитие чрез преки и косвени ефекти. Чрез цялостната дългова политика, която се гради на минали, текущи и бъдещи събития се постигат редица икономически цели. Затова дълговата политика и държавния дълг трябва да се разглеждат многопластово, на макроравнище. Държавния дълг може да бъде устойчив – с ниски размери, ниска тежест, възможно по-ниски лихви за единица финансов ресурс, но вследствие на непредвидени обстоятелства неговото значение да се окаже решаващо за нормалното функциониране на икономическите процеси. Когато държавния дълг е устойчив това води до положителна среда за установяване на макроикономическа стабилност. За постигането на устойчивост и стабилност е необхо-

димо да се анализират рисковете оказващи най-силно влияние, като по този начин би се минимизирал негативният им ефект. Правилната политика по управление на дълга и риска би ограничила размера и тежестта му, както и да подобри ефективността на публичния кредит. Основните видове риск са свързани помежду си, като трябва да се разглеждат, както всеки самостоятелно, така и комплексно. Неблагоприятното развитие при един от тях, би могъл да въздейства по-същия начин и на друг, а по-късно риска да стане трудно управляем. За анализа са използвани публикации и данни (по национална методология) от Министерството на финансите, като е акцентирано на част от възможните рискове определени от документите Стратегии за управлението на държавния дълг.

Един от възможните рискове е свързан с *остатъчна стойност на държавния дълг и възможността за рефинансиране на задълженията*. За България през периода 1999 -

2013 г. , краткосрочния дълг (предстоящи плащания по дълга в срок от 1 година) има дял под 10 %, което действа благоприятно върху макроикономическата стабилност (единствено за 2012 г. е 13,07%). Събитията от 2014 г. в банковия сектор, както и натрупаните плащания по стари задължения през 2015 г. покачиха стойността на този показател до рекордните 30,29% през 2014 г. Въпреки това през 2015 г., страната ни запази стабилност, използвайки ресурс от фискалния резерв, държавата получи част от отпуснатите средства към банковия сектор, повечето събрани приходи от прогнозните също оказаха положително влияние. Към 31.12.2015 г. дела им вече е 4,54%, показвайки временния характер на задълженията, както и това, че през 2015 г. този вид риск е неутрализиран. Друг вид риск е *пазарния риск* се свързва с промяната на валутния курс на основните валути от които е съставен държавния дълг, както и вида на лихвените проценти по дълга – плаващи или фиксирани. От гледна точка на валутния риск, на българския лев като свързан с еврото би влияла обезценка на еврото спрямо основните други валути, в които е емитиран дълга. През периода 1999-2001 г. щатския долар (щ.д) заема най-голям дял - над 60%, като основна валута на задълженията към Парижки и Лондонски клуб. Неблагоприятно за България се отразява курса евро-долар в периода

1999г. – 2002, когато задълженията са най-големи в долари, а еврото достига най-ниски исторически стойности спрямо долара EUR/USD 0,8252 -2000 г. През 2002 г. е извършена голяма операция по замяна „Брейди облигации“ в щ. д. с глобални облигации в евро и щ. д., както и постепенното погасяване на задълженията в щ. д. намалява значително дела им до 20,52% през 2006 г. Обвързаността на лева с еврото постепенно променя валутната структура на дълга. През 2006 г. повече от половината дълг е в евро -

52,5%, като достига връх през 2015 г. - 75,9%. Основополагащ друг фактор е пътя към членство в ЕС, както и това, че между 50- 60% от външнотърговския оборот е насочен към страни от него (1999-2015 г.) Достигнатият максимум в съотношението EUR/USD от

1,5990 през 2008г. облекчава плащанията ни по-дълга. Започналият спад през 2014 г. на еврото спрямо щ. д. и променливите стойности през 2015 г. имат много по-малък негативен ефект върху дълговите плащания, поради минималния им оставащ размер в щ. д. - 8,38% през 2014 г. и под 0,5 % през 2015 г. Постепенно с развитието на вътрешния пазар на ДЦК, стабилността на валутния борд и капитализирането на банковата система се повишава атрактивността на емитирания дълг на националния пазар в левове- от 4,8% през 2000 г. до общо 31,7 % през 2013 г. При лихвената структура се наблюдава постепенно нарастващия дял на фиксираните лихви (1999г. под 30%), след това балансиране (2004г.-48,7%), и последващ основен дял през 2015г - 93,3%. Фиксираните лихви са предпочитани, защото дават по голяма стабилност и по-лесна прогнозируемост. Плаващите лихви, като цяло базирани на 6 месечен ЛИБОР в щатски долари и евро имат неблагоприятно влияние в периода 1999г-2002 г., както в периода от 2006г. до започването на Световната икономическа криза, когато ЛИБОР е с по-високи стойности за разглеждания период. Важен показател за тежестта на държавния дълг са годишно платените лихви по дълга. В периода 1999-2001г. тяхната тежест е най-голяма, равняваща се на около 4 % от БВП и съответно стой-

ности от между 9,2 - 9,6% от бюджетните разходи на база консолидиран държавен бюджет. След 2001 г. дълговата тежест е значително намалява през годините, особено след 2007г. до нива под 1% от БВП и около 2 % от разходите.

Ролята на институциите

Институциите играят важна роля със създаването на нормативна рамка от правила и насоки свързани с държавния дълг, стратегии и други. По този начин чрез ясни юридически и икономически правила се предотвратяват множество рискове. Пример за това са: спазването на Маастрихските критерии, процедурата по прекомерен дефицит, лимита на новия държавен дълг, възможността от залагане на праг в закона за държавния бюджет за съответната година за емисия дълг на общини, максималния размер на разходите по Консолидирана фискална програма от 40 % от прогнозния БВП и други. Тези фискални правила целят да се противодейства още на ранен етап при достигане или зараждане на дадено рисково състояние. Също така имат и ограничаващ ефект от не икономически обосновани политически решения. През ноември 2015г. бе избран първия състав на Фискалния съвет в България, който има за цел да подпомогне ефективността публичните финанси чрез изготвяне на анализи, прогнози и становища. През октомври 2015г. е взето и решение³ за създаване на Европейски фискален съвет, който също има за цел да дава становища и предложения за настоящата и бъдещата фискална рамка в Европейския съюз. Като в решението по създаването му е записано и сътрудничество с националните фискални съвети. По този начин ще се подобри координацията между национални и европейските политики.

Важен фактор е размера на държавния дълг, както като дял от БВП, така и в абсолютен размер. Размера на държавния дълг може да се проследи чрез следното уравнение⁴

$$d_t = \frac{(1+r_t)}{(1+g_t)} d_{t-1} - p b_t + s f a_t \quad (1)$$

където d_t е държавния дълг в период t , d_{t-1} е ДД в периода $t-1$ (предходна година), r_t номинален лихвен процент, g_t икономическия растеж (номинален), $p b_t$ – първичния баланс (общия бюджетен баланс – платени лихви по държавния дълг), $s f a_t$ - Stock-flow adjustment – включва влиянието на другите фактори или се изчислява между промяната в държавния дълг (запас) и общия бюджетен баланс (поток)⁵- Евростат.

$$Sfa = \Delta \frac{\text{държавен дълг}}{\text{БВП}} - \Delta \frac{\text{общия бюджетен баланс}}{\text{БВП}} \quad (2)$$

общия бюджетния баланс (касов дефицит/излишък) се представя чрез първичния дефицит/излишък, (който изключва лихвените плащания) + лихвените плащания по дълга. Уравнението (1) показва размера на държавния дълг, чрез него ясно могат се открият кои са важните икономически променливи върху размера на държавния дълг, като ефекта е разгледан на годишна база. Главните фактори за промяна на държавния дълг, а и за цялостната тежест на държавния дълг са: платените лихви по дълга, величината на държавния бюджет след плащането на лихвите (първичен баланс), други фактори (SFA). От уравнението може да се види, че определящо значение има връзката между (реалния/номинални) лихвен процент(r) и икономическия растеж(g) (реален/номинален). При съотношение $g_t > r_t$ освен математически множителят ще е по- малък от 1, то растежа ще изпреварва лихвения процент по дълга. Този тип динамика ще благоприятства за намаляване на дълговото бреме,

а оттам и по-слабо влияние на дълга върху макроикономическата стабилност, при непроменени други фактори. По високия икономически растеж, води до намаляване съотношението дълг към БВП. Съответно при обратната тенденция $gt > g$, ако тази динамиката се запази в дългосрочен ефект отношението дълг към БВП ще нараства. При нарастване на лихвения процент то финансирането би станало по-скъпо за единица финансов ресурс и това също би довело до ръст на отношението на държавния дълг към БВП. При завършване годината на бюджетен дефицит това би се отразило също негативно и ще рефлектира до нарастване на съотношението (или други ефекти - например намаляване на фискалния резерв). Използвани са данни по методологията на Евростат и консолидирания държавен дълг (КДД). Лихвения процент е изчислен на база формула:

$$\text{лихвени процент } (t) = \frac{\text{Лихвени плащания по консолидирания държавен дълг } (t)}{\text{Консолидиран държавен дълг } (t)} \quad (3)$$

Ако се изключи влиянието на бюджетния баланс и другите фактори влияещи върху размера на държавния дълг, то връзката между лихвен процент и растежа е най-благоприятна в периода до Световната финансова икономическа криза. Когато освен висок реален икономически растеж (средно от 6% 2000-2008г.) са отчетени високи стойности на номиналния растеж на БВП (2007г. близо 20%), който има ролята на знаменател, и спомага за намаляването на отношението дълг към БВП. Нарасналият до

8,4 млрд. лв. през 2008г. фискален резерв има важна буферна роля при външни и вътрешни шокове. Световната финансово – икономическа криза променя отношението, макар ефектите и да се проявяват още през 2008г., то най-силно тя действа през 2009г., когато е реализиран икономически спад от -4,2%, а през следващите години до 2014 г. растеж средно от около 1%. Отношението между лихвения процент и растежа има важно значение не само към настоящия момент, но то се използва и като основен елемент при изготвянето на прогнози за държавния дълг.

Фигура 1: Фактори за промяна в размера на държавния дълг като процент от БВП

(пр. п.)



Източник: изчисления и данни АМЕКО базаза Европейска комисия, Евростат, за 2015г. предварителни данни

Източник: изчисления и данни АМЕКО базаза Европейска комисия, Евростат, 2015 г. предварителни данни

По отношение на първичния баланс, следва същата тенденции – особено в периода 2004-

2008г. излишък между 2,1 и 3,6%, а след кризата дефицити и близки стойности до баланс. Реализирания общ бюджетен дефицит през 2014г. от 5,4% не доведе до процедура по прекомерен дефицит, тъй като решението на Европейската комисия беше, че той е с извънреден и временен характер. При другите фактори по-силно е влиянието им до

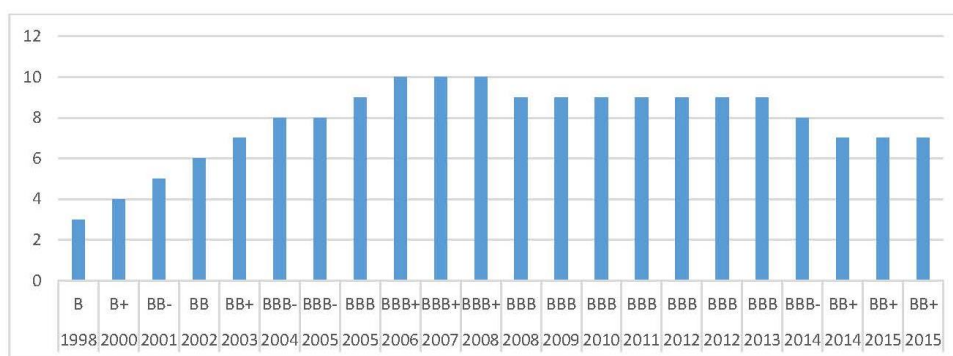
2005г. главно валутно курсови разлики от курса евро/долар. През 2014г. нарастването е свързано с подпомагането банковия сектор и Фонда за гарантиране на влоговете.

Анализ на кредитния рейтинг на България

Важна роля в оценката на инвеститори в български държавен дълг заема кредитния рейтинг. Кредитния рейтинг отразява платежоспособността на страната емитент, включвайки риска по дълговите инструменти. При висок кредитен рейтинг при равни други условия се предполага, че страната е по-сигурен платец на своите задължения. За анализ на динамиката на кредитния рейтинг на България са взети оценките на кредитна агенция Standard&Poor's (S&P) за дългосрочния рейтинг в чуждестранна валута. Агенцията най-често променя своята оценка в сравнение с Fitch и Moody's. Понастоящем скалата включва 22 възможни оценки, като най-високия е рейтинг е AAA достигайки до D – фалит. Динамиката на кредитния рейтинг е възможно да се представи и числово (Afonso A 2002) – като на всеки присъден рейтинг съответства определено число - например най-ниската степен на рейтинг започва с 1 и така с всяко последващо покачване на оценката нараства и числото на рейтинга. Съществуват различни числови скали от 1 до 16⁶ която, започва с рейтинг B-, а най-рисковите рейтинги C и D се изключват. Други скали представят от 1 до 21 даваща повече числово изражение на рейтингите с букви C и D или 1 до 17 като е включена с 1 оценките на кредитния рейтинг от C и D⁷. Именно последния вариант с оценки от 1 до 17 е избран и за анализ на кредитния рейтинг на България, като от 1998г. започва с най-ниското си равнище B равняващо се на 3. При анализ на получените резултати се забелязва много силна взаимовръзка с отношението дълг към БВП. През периода 1999- 2003г. кредитния рейтинг се покачва нагоре от 4-та до 7-ма степен на избраната скала. КДД по методологията Евростат намалява от 76,1% в края на 1999г. до 43,5% в края на 2003г. В края 1998г. съотношението дълг към БВП е 69,3% по-ниско от 1999г., но кредитния рейтинг е по-нисък, оценката на която се определя рейтинга включва и други фактори - социални, икономически, политически, които натежават, а и преди това 1996-97г. страната ни е преминала през сериозна банкова криза и хиперинфлация и промяна функциите на централната банка. Макар и с въвеждане на Валутен борд кризата да е постепенно овладяна, на България и предстои път на макроикономическа стабилизация.

В следващите години със спадащия КДД (2007-16,2%) и годините на последователен растеж кредитния рейтинг се покачва до ниво BBB+, което допълнително увеличава доверието на кредиторите, което при равни други условия рефлектира в по-евтино финансиране на страната ни. При първата си оценка за 2008г. агенцията потвърждава кредитния рейтинг на страната ни от BBB+, но при втората си оценка също през 2008г. го понижава с една степен BBB. Причината за това е промяната в цялостна стопанска конюнктура поради, започналата Световна-финансова икономическа криза, като малка и отворена икономика страната ни беше подложена на множество външни шокове, на други държави от Европейски съюз кредитния рейтинг също бе намален. Тази оценка се запазва до оценката от 13.06. 2014г., когато е намалена с още една степен до BBB-. Анализът е изготвен малко преди КТБ и ПИБ да бъдат подложени на ликвиден натиск и не е свързан със събитията в банковия сектор, а като основна причина е посочена⁸ - политическата нестабилност в страната. При следващата оценка от декември 2014г. кредитния рейтинг е понижен с още една степен главен фактор тук е последвалата нестабилност в банковия сектор и предстоящото увеличение на бюджетния дефицит. В края на 2014г. съотношението КДД към БВП нарасна до 27%, през 2015 г. няма промяна в кредитния рейтинг и при двете оценки от 2015г. при

предварителни данни за 2015г. съотношението дълг към БВП е 26,7%. Разбира се от съотношението дълг към БВП не може да се направи еднозначен извод дали дълга е устойчив или не. Важно значение имат редица други фактори като как е разпределен във времето, валутната и лихвената структура, какво е цялостно икономическо състояние на държавата и др. За разлика от S&P след 2008г. Fitch не е променяла кредитния рейтинг на България и при равни други условия рейтинга и се равнява на 8, а Moody's през 2011г. го повишава с една степен, като през 2015г. го потвърждава, съответно рейтинг 9, при рейтинг за S&P = 7 - 2015г.



Фигура 2.България кредитен рейтинг (Standard % Poor's) %

Данни: Министерство на финансите

Заклучение

Държавния дълг е ключов фактор за постигането на макроикономическата стабилност в разглеждания период 1999г. -2015г. От нива от 76,1% на консолидирания държавен дълг от БВП през 1999г. намалява до нива от 13% през 2008г., а в абсолютен размер намалява почти 2 пъти – от 18,87млрд. лв. до 9,48млрд. лв. през 2008г. Дори и понастоящем след неблагоприятни събития - разразилите се Световна финансова криза и Дълговата криза в Еврозоната, поредицата от години в периода 2009-2015г. на бюджетен дефицит и последвалите негативни събития в банковия сектор от юни 2014г. запазва равнища под 30% от БВП (2015г.). Независимо, че страната ни изпълнява Маастрихския критерий за дълг под 60% от БВП, то към размера, структурата и управлението му, трябва да се подхожда с голямо внимание. Именно ниските му равнища преди кризата, натрупания ресурс във фискалния резерв (2008г.) провежданата фискална политика и цялостна стабилност в банковия сектор преди юни 2014г., а и след това позволиха да се избегнат значителни кризисни събития. Когато държавния се емитира отговорно, тогава той може да бъде важен фактор за увеличаване на общото благосъстояние. Александър Хамилтън първия министър на финансите на САЩ е казал: „Ако националният дълг не е прекомерен, то той би бил за нас благословия“, A national debt if it is not excessive, will be to us a national blessing Александър Хамилтън (1757-1804)

Използвана литература

- 1)Минасян Г., Външен дълг, изд. Сиела 2007г.
- 2).Минасян Г., (2008г.) Финансово програмиране изд. Класика и Стил
- 3).Министерство на финансите (МФ) Годишен обзор на държавния дълг 1999г-2015г.

4)УНСС Катедра Икономика , Икономически растеж и стабилизация 2003г. (отговорен редактор Статистика)

5).Afonso, A. Understanding the Determinants of Government Debt Ratings: Evidence for the Two Leading Agencies, Department of Economics and Research Center on the Portuguese Economy, Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa, 2002

6)Afonso, A. Gomes P , Rother P. What “hides” behind sovereign debt ratings?, working paper series no 711 / 2007

7) .Turner, D. and F. Spinelli , “Explaining the Interest-Rate-Growth Differential Underlying Government DebtDynamics”, *OECD Economics Department WorkingPapers*, No. 919, OECD Publishing 2011

8)Weber A Fiscal Affairs Department Stock-Flow Adjustments and Fiscal Transparency: A Cross-Country Comparison 2012 International Monetary Fund WP/12/39 IMF Working Paper

Други източници и свързана с тях информация:

Закон за държавния дълг

Закон за публичните финанси

Закон за устройството на държавния бюджет Национален статистически институт Министерство на финансите,

Българска народна банка,

Eurostat

European Central Bank European Commission International Monetary Fund

¹ Има се предвид основните правила за влизане в Еврозоната, изключенията по тях не са упоменати (например влизане в Еврозоната и при дълг над 60% от БВП)

² Статев, С. Икономически растеж и стабилизация УНСС , Общикономически факултет, катедра Икономика София 2003г. Предговор стр.5

³ 28.10.2015 Официален вестник на Европейския съюз L 282/37Решение (ЕС) 2015/1937 на комисията от 21 октомври 2015 година за създаване на независим консултативен Европейски фискален съвет

⁴ Weber A Fiscal Affairs Department Stock-Flow Adjustments and Fiscal Transparency: A Cross-Country Comparison 2012 International Monetary Fund WP/12/39 IMF Working Paper (В цитираната статия уравнението показва годишната промяната на държавния дълг. Тук е разгледан размерът му)

⁵ Eurostat Statistics explained Integrated government finance statistics presentation http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Integrated_government_finance_statistics_presentation данни могат да се видят и в секцията – Eurostat – About Eurostat - News – Stock-flow adjustment

⁶ Understanding the Determinants of Government Debt Ratings: Evidence for the Two Leading Agencies António Afonso Department of Economics and Research Center on the Portuguese Economy (CISEP), Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa, February 2002

⁷ What “Hides” Behind Sovereign Debt Rating? by António Afonso, Pedro Gomes and Philipp Rother Working Paper Series NO 711 / JANUARY 2007

⁸ Standard&Poor's Ревизира оценката за кредитния рейтинг на България, повлияна от нестабилната политическа ситуация в страната 13.06.2014 г. - <http://www.minfin.bg/bg/pubs/1/8451>

ИНСТИТУЦИОНАЛНО - ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ПОЛИТИКАТА ПО РЕГЛАМЕНТАЦИЯ НА АКЦИОНЕРНАТА ФОРМА НА СОБСТВЕНОСТ В БЪЛГАРИЯ

докторант Стоян Шаламанов
Университет за национално и световно стопанство

В настоящия доклад акционерната форма на корпоративна собственост се разглежда в теоретичните рамки на Институционалната икономическа теория и по-специално теорията за правата за собственост и теорията „принципал – агент”. Институционалната икономическа теория със своите доктрини допринася за разнообразието от концепции по отношение на намесата на държавата в икономиката. Тя основно разглежда икономиката от организационна гледна точка, за което са разработени различни концепции като договорната теория, теорията „принципал - агент”, теорията за „обществения избор”¹.

Както в старата, така и в новата класическа икономическа теория, правата на собственост не се явяват обект на анализ. Всички аспекти на собствеността се свързват с ефективността. Високата степен на изключителност, присъща на частната собственост, осигурява най-тесна връзка между решенията и резултатите, което има две поведенчески следствия. На първо място, изключителността върху плодовете от дадена собственост (*usus fructus*) е важен икономически стимул, който подтиква към рационални решения и като следствие води до повишаване благосъстоянието на обществото.

Резултатите от редица изследвания от началото на ХХІ век върху частната и държавната собственост обаче показват, че частната собственост е важна, но не достатъчна детерминанта за просперитета на фирмите. Положителното въздействие на частна собственост върху икономическите резултати може да се случи само в подходяща институционална среда със съответните правни норми, осигуряваща сключването и изпълнението на справедливи договори, защитата на акционерите и кредиторите, адекватна банковата система, функциониращи съдилища по несъстоятелност, надзор на капиталовия пазар и т.н.²

Акционерната собственост като един от основните видове корпоративна собственост в пазарните икономики страда от известни слабости. В някои литературни източници тя се сочи като „имитираща” държавната или общинската собственост. Въпреки това обаче тя е сред най-разпространените форми на стопанска организация. Основният проблем на акционерната форма на собственост е „контролът над контролиращите”. В класическата форма на собственост той е решен чрез правото на остатъчен доход на контролиращия (управляващия), защото в тази форма собственикът и управляващият са едно и също лице. В съвременните корпорации обаче, където имаме разделение между собствеността и управлението, така както е и при държавната собственост, се отваря широко поле за опортюнистично поведение на висшите мениджъри. Те имат свободата да се стремят да максимизират своя личен интерес за сметка на интереса на акционерите.

Въпреки тези опасности повечето автори стигат до заключението, че акционерната собственост не може да бъде причина за намаляване на ефективността в производството. Способността за мениджърски опортюнизм е до известна степен ограничена от някои предимства на тази форма на собственост като:

1. Възможността котировките на акциите на публичите дружества да паднат в знак на слабо доверие на инвеститорите в ръководството;

¹ Олейник, А.Н., „Институциональная экономика”, 2002 г., 345 стр.

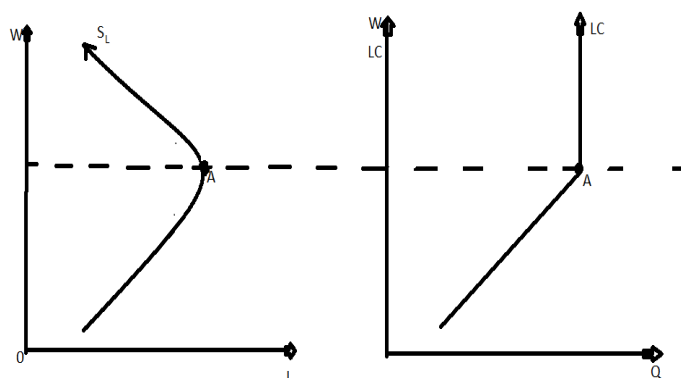
² Tichá, Michaela, „State or Private Ownership? A Survey of Empirical Studies”, *Review of Economic Perspectives – Národohospodářský obzor*, vol. 12, ISSUE 2, 2012, pp. 120–144.

2. Лошото управление може да доведе до по-лесно придобиване на предприятието от други инвеститори;
3. Мениджърите се стремят да не бъдат дискредитирани на трудовия пазар;
4. Акционерите могат да си запазят възможността в Устава на дружеството за контрол;
5. Възнаграждението на мениджъра може да бъде обвързано с печалбата на дружеството.

Най-акуратната институционална теория, която разглежда естеството на тези отношения, е теорията „принципал – агент”. Според нея мениджърите се придържат към дискреционна политика като максимизират своята управленска полезност, при условие че печалбата не пада до неприемливо за акционерите ниво. Според Оливър Уилямсън функцията на полезността се обуславя от три фактора:

- Разходи за поддържане на повече от необходимия персонал;
- Известна степен на управленческа инертност;
- Определен дял на дискреционни инвестиции.¹

При мениджърите от всички нива на управление може да се наблюдава още един ефект, намаляващ производителността им и оттук ефективността на фирмата. Над определено ниво на възнаграждение мениджърите започват да ценят повече свободното си време. С увеличаването на заплатите им над определено ниво, те започват да отдават по-малко време на работния процес, същевременно са повече склонни да наемат допълнително хора с високи възнаграждения, на които да делегират част от функциите си. Т.е., с увеличаване на възнагражденията на мениджмънта над определено равнище, което в съвременните корпорации масово се прекрачва, количеството мениджърски труд намалява, а разходите на дружеството нарастват непропорционално рязко. Тази зависимост може да се онагледява със следната графика:



На лявата графика наблюдаваме ефекта на заместване. След определено ниво на покачване на работната заплата (W) количеството труд (L) престава да нараства и дори в един момент започва да намалява. Как се отразява това в производството на дадена фирма виждаме на графиката в дясно. След т. А покачването на възнагражденията вече не води до покачване на количеството на производството (Q), под влияние на ефекта на заместване след определено ниво на дохода, мениджърите започват да ценят повече свободното си време и да наемат допълнителен персонал, който да поема част от функциите им. Така разходите за труд (LC) нарастват, но без това да води до покачване на количеството произведена продукция. Кривата LC след т. А става успоредна на ординатната ос. Тази тенденция се оказва благоприятна за заетостта, кадровото развитие и възнагражденията на средния, понякога и нисшия мениджърски състав, но като цяло допринася за неефективността на

¹ Williamson O.E. Managerial Discretion and the Theory of the Firm//American Economic Review. 1963. Vol. 53. P. 1032-1057.

предприятията. Този модел донякъде обяснява не само защо повишаването на разходите за заплати не води до повишена производителност, но и защо високите заплати не винаги водят до намален опортюнизъм от страна на мениджърите и служителите. Те започват да ценят все повече свободното си време, което е мотив за търсене и на по-лесен (по-бърз, и по-нетрудоемък), макар и рисков доход. Моделът може да ни даде и отговор, защо високите заплати не винаги водят и до намаляване на корупцията в публичния сектор.

Трябва да се отбележи, че мениджърският опортюнизъм в корпорациите по света е различен. Така например, американските модели на корпоративна собственост се отличават с дисциплина и прозрачност, японските - с намален опортюнизъм и пряко въздействие на собственика, немските - с разпределение на риска и съответно изгодите измежду много участници. Като слаба страна на американските модели може да се посочи относителната неефективност, японските – съпротива към промените, а немските - бавната реакция на промените.

В България мениджърите преследват в повечето случаи бързи спекулативни печалби, за да докажат високи приноси на мажоритарните собственици и да си осигурят максимизация на доходите в краткосрочен период. За разлика от развитите страни, където правителството посредством данъчните органи, финансовия надзор или контрола на фондовите борси, осигурява известна сигурност на собствениците (инвеститорите) били те частни, колективни или обществени, в България фирмите успяват да избегнат в значителна степен държавния контрол. Мажоритарните собственици в България, ако не са други дружества или офшорни, обикновено стоят в Съветите в качеството си на не изпълнителни членове и получават сериозни възнаграждения за това, че осъществяват с подписите си по някои решения известен контрол. Дискреционното управление се извършва изцяло в интерес на тях и на изпълнителните директори.

За да разберем, до колко оптимално за икономиката са организирани правата на собственост в акционерната форма на собственост в България, можем да приведем няколко критерия за оценка, които се срещат в литературата¹. Правата върху дружеството са разпределени между четири страни: съдружниците, които в Акционерните дружества (АД) се наричат акционери, общото събрание на акционерите (ОСА), изпълнителния орган, който по българския закон може да бъде едностепенен със Съвет на директорите и двустепенен с Управителен и Надзорен съвет, и държавата (административните органи на контрол).

1. Единият критерий за оценка може да бъде степента на спецификация на правата. В Търговския закон (ТЗ) на България детайлно се описват титулярите на всички правомощия по акционерната собственост. Описани са правомощията на ОСА, правомощията на миноритарните акционери по свикване на ОСА, по достъп до финансова информация, по даване на предложения, правата им на остатъчен доход и т.н. Подробно са описани и правомощията на органите на управление и при едностепенна, и при двустепенна система. Степента на спецификация е важна, защото съгласно Теоремата на Коуз една от предпоставките за ефективно разпределение на ресурсите е по-пълната спецификация на правата на собственост (правомощията). И обратното, размиването на тези правомощия е бариера пред създаването на стимули за ефективно използване на ресурсите.

2. Друг критерий е: Дали разпределението на правата на владение и на остатъчен доход принадлежат на един и същи субект. Ако правата на владение и на остатъчен доход принадлежат на едно и също лице, то би трябвало това да даде мощен стимул да се ограничи опортюнизма и да се увеличат контролните функции. При АД тези правомощия принадлежат на ОСА. Когато собствеността е достатъчно раздробена, както е при големите дружества, то възниква проблемът с гратисцията. Всеки разчита на другите да осъществява контрола и в крайна сметка никой не го осъществява.

3. Критерий може да бъде: Какви бариери има пред промяната на конфигурацията на правомощията? Според Коуз минималните транзакционни разходи осигуряват оптимално

¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика, М.: ИНФРА-М, 2002.

разпределение на собствеността. Тя попада в най-заинтересованите лица. От една страна ТЗ позволява АД да се преобразува в ООД (дружество с ограничена отговорност) и обратното. За разлика от ЕТ (Едноличния търговец), което по същество не е дружество, а лице търговец и като такова не се преобразува и погива с погиването на лицето, то акционерите в Акционерното дружество може свободно да прехвърлят акции на други физически и юридически лица, акциите се и наследяват. Пакетът правомощия в акционерната собственост може с минимални транзакционни разходи да се прехвърля. Парадоксална и според нас опасна празнина в законодателството е, че за ООД, което може да се регистрира с минимален капитал от 2 лв. се изисква вписване на съдружниците в Търговския регистър, т.е. те са публични. Продажбата на дружествени дялове става с нотариална заверка. Докато при АД, за което основният капитал е минимум 50 000 лв. и което по обичай и по закон е юридическата форма на повечето големи фирми в България, регистрира собственика си в Търговския регистър само ако е Еднолично (ЕАД).

4. Възниква ли конфликтът „принципал - агент” в дружеството и как се решава той? Когато основните правомощия на владееене, ползване и разпореждане принадлежат на различни субекти, проблемът „принципал - агент” възниква и в отношенията между владелците и ръководството и между ръководството и служителите. При АД от двете страни са ОСА и Изпълнителният орган (СД, УС, Изпълнителен директор и др.). Възможно е върху агента да се въздейства (да се мотивира срещу опортюнизм) посредством предоставяне на миноритарно участие в капитала и това в България се практикува или посредством договаряне на бонуси при определен размер печалба. В българската практика се срещнат случаи, когато дискреционната политика да се осъществява по линията мажоритарен акционер – миноритарни акционери.

5. Степен на споделяне и прехвърляне на риска. В корпорацията се предполага, че функциите (правата) на вземане на решения (разпореждане) и поемане на риска (остатъчен доход) са разпределени между ръководството и акционерите. Наблюдава се хеджиране (прехвърляне) на риска от мениджъра върху акционерите. Положителното в случая е, че акционерните дружества в България могат да има неограничен брой акционери, което дава възможност за разпределяне на риска между много участници. Това обаче както разглеждаме по-горе има и негативни ефекти.

6. Възможност за привличане на капитал. Възможностите на българските акционерни дружества да привличат нов капитал с минимални транзакционни разходи могат да се оценят положително. Основният капитал може да се увеличава по всяко време без ограничения по решение на ОСА. Ако дружеството е публично се организира първично или следващо публично предлагане на ново емитирани акции от увеличения капитал. Ако не е, се търсят инвеститори обикновено институционални. Тези възможности се използват и когато дружеството не желае да разпределя печалба, то може да увеличи капитала с размера на печалбата си и да раздаде новоемитираните акции на акционерите срещу това. С подобни практики обикновено обаче се засягат интересите на малките инвеститори. От една страна, те не получават дивидент, а от друга, подобна емисия много често предизвиква спад на цените на акциите.

Правната регламентация на юридическите форми на корпоративна собственост имат значение върху ефективността на икономиката по пътя на осигуряването на по-добри механизми за защита правата на собственост като основна гаранция за увеличаване на инвестиционната активност. Също така и по пътя на намаляване на транзакционните разходи, което би подпомогнало оптималното разпределение на ресурсите в икономиката. Гражданското законодателство трябва да осигурява по-висока спецификация на правомощията за намаляване на транзакционните разходи, но това не трябва да бъде за сметка на увеличаването на несигурността и намаляване на гаранциите за неприкосновеността на собствеността. 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. Необходимо е да се провеждат и изследвания в търсене на нови алтернативи на собствеността и нейното ефективно управление в интерес на икономическия просперитет и повишаването на благосъстоянието в обществото.

Използвана литература

1. Браун Ц., Джаксън П., Икономика на публичния сектор, София, ПъблишСайСет – Агри, 1998 г.
3. Седларски, Т., Икономика и право: икономически анализ на възникването и ефектите на правните норми, Икономически алтернативи, брой 1, 2011 г.
4. Стиглиц, Дж., Свободно падане, Америка, свободните пазари, кризата и виновните за нея, ИК „ИнфоДАР“, София, 2010г.;
5. Аузан, Ал., Институционална економика, М., Инфра-М, 2006 г.
6. Олейник, А.Н., Институционална економика, М., ИНФРА-М, 2002;
7. Познер, Р.А., Економически анализ на права, т. I, Академическа школа, Санкт Петербург, 2004 г.
8. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р., Институти и економическа теория. Достижения на новата институционална економическа теория, Санкт Петербург, ИДСПГУ, 2005 г.;
9. Эггертссон, Т., Економическо поведение на институти, М., Дело, 2001;
10. Demsetz H. Toward a theory of property rights. "American Economic Review", 1967, v. 57, N 2.;
11. Hirshleifer J. Evolutionary models in economics and law: cooperation versus conflict strategies. "Research in Law and Economics", 1982, v. 4.
12. Williamson O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. -- N. Y., 1985

НАГЛАСИ И ПОТРЕБЛЕНИЕ НА БИОПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ

Проф. д-р Симеон Желев
Проф. д-р Галина Младенова
Университет за национално и световно стопанство - София

Цел на настоящия доклад е на основата на анализ на нагласите и реалното потребление на биопродукти в България да се изяснят причините, поради които домакинствата не са купували/ не купуват биохрани въпреки позитивната си нагласа към тях. Докладът представя част от резултатите от проведеното емпирично изследване „Зеленото“ потребление у нас: нагласи, намерения и действително поведение», финансирано от Фонда за научни изследвания на УНСС. Другите предметни полета на изследването включват: «зеленото» потребление в жилището; «зеленото» отношение към домакинските отпадъци; информираност и участия в «зелени» мероприятия; «зелено» използване на автомобил. В началото следва се направят две уговорки. Първо, става дума за предварителни резултати от изследването; надяваме се в скоро време да успеем да представим един по-задълбочен анализ по настоящата тема, както и по другите тематични полета. Второ, когато говорим за потребление на биохрани, имаме предвид онези, (1) които са сертифицирани и означени от оторизирани институции като биохрани и (2) които се предлагат в магазинната мрежа на страната, което ги прави «общодостъпни» за всички домакинства, поне в теоретичен смисъл. Следователно, от тази категория са изключени т.н. натурални храни, предлагани на фермерски и други пазари.

Методология на изследването

1.1. Методи за събиране на данни и инструментариум

В проекта са използвани два метода за събиране на данни: структурирано персонално интервю и структурирана персонална онлайн анкета с един и същ структуриран въпросник. Полевата работа по изпълнението на онлайн анкетата е извършена от външна изследователска агенция, в изпълнението на структурираното интервю са включени студенти от втори и трети курс на УНСС.

За разработването на въпросника предварително са проведени 15 дълбочинни интервюта, целящи да структурират изследователския проблем, да генерират работни хипотези и да идентифицират ключови променливи.

Инструментариумът на изследването включва: структуриран въпросник, съдържащ 58 въпроса, от които 2 са открити и 56 закрити; инструкция за провеждане на полевата работа; класификатор за кодиране на въпроса за занятията.

1.2. Генерална съвкупност, модел и големина на извадката

Генералната съвкупност включва пълнолетните български граждани. Използвана е квотна извадка с квотни признаци пол и възраст на респондента. Осъществената извадка при онлайн анкетата е с големина от 800 души, а извадката при персоналното интервю е от 1600 души.

1.3. Тестване на въпросника

Съгласно изследователската програма, въпросникът е тестван за: разбираемост на въпросите; време за изпълнение на въпросника; удобство за работа с въпросника.

Изпълнени са 20 теста: 10 като онлайн анкета и 10 като персонално интервю. В резултат на тестването се наложи съкращаване на въпросника, така че да стане възможно изпълне-

нието му в рамките на 15-20 минути. Бяха съкратени основно въпроси, свързани с ценности и нагласи спрямо зеленото потребление.

1.4. Ажустиране на извадката

Както се очакваше, при изпълнение на квотна извадка с квотни признаци пол и възраст имаше известно изкривяване на данните по посока за свръхпредставянето на висшистите и жителите на столицата и подпредставянето на хората с основно и средно образование и на живущите в селата и малките градове. Известно изкривяване имаше и по отношение на свръхпредставяне на жените за сметка на мъжете, което дойде от неточното изпълнение на квотната матрица от някои от студентите, участвали в събирането на данните. Всичко това наложи ажустиране на данните, което беше извършено чрез отстраняване на въпросници на свръхпредставените категории, като по този начин ефективната извадка спадна на 2018 случая. Ажустирането бе извършено с пакета приложни програми SPSS.

2. ПАЗАРНО ПРОНИКВАНЕ НА БИОХРАНИТЕ

Първата група от въпроси от въпросника на проведеното изследване цели да изясни доколко биохраните са разпространени в българските домакинства, т.е. каква е степента на пазарно проникване (market penetration) на биохраните в България.

От анализа на данните става ясно, че степента на проникване на биохраните на българския пазар е относително висока – 71.8% от респондентите заявяват, че в домакинствата им са купувани биохрани (независимо кога, какви количества и колко често). Следва да се има предвид, че при определяне на тази метрика се включва и опитното (тестовото) познаване на категориите, т.е. отчитат се не само регулярни покупки и потребление, а и спорадични покупки или/и само тестване на продукт (от любопитство или под влияние на други фактори). Наред с това индиректно можем да съдим, че потребителите не правят разлика между биохрани и натурални храни, което води до завишаване на стойностите на пазарното им проникване.

Определен е делът на респондентите, които са купували/купили различни категории биохрани през годината и през последните два месеца. Логично е относителното проникване (на годишна и месечна база) да е по-ниско по категории в сравнение с абсолютното проникване. От статистическия анализ на данните става ясно, че:

- средният брой закупени категории биохрани (независимо кога) е 2.43; за последната година – 1.86; за последните два месеца – 1.43.
- категориите, които са с най-високо абсолютно проникване (био пчелен мед, пресни зеленчуци, прясно мляко, кисело мляко, пресни плодове, яйца) са купувани от най-много домакинства и през годината. Подобно е състоянието и по отношение на относителното проникване, определено на месечна база. Потреблението на посочените храни най-често се свързва с поддържането на здравословен режим на хранене или с грижа за непълнолетни членове на домакинствата, което обяснява по-широкото им разпространение.
- относително високо е пазарното проникване на биокозметичните продукти, заемащи съответно осмо и седмо място сред 18-те изследвани категории.
- най-ниско е проникването на пазара на следните категории: био подправки, био краве масло, био изсушени или консервирани плодове и зеленчуци, био варива, био месо.

Купувалите биохрани попадат преимуществено във възрастовите групи 40-49 години, 18-29 години и 30-39 години, т.е. става дума за хора в работоспособна възраст с постоянни месечни доходи. Купувачите са предимно жени, живеещи в столицата или в областен град. Като правило са образовани (с висше и полувисше образование), семейни и оценяват материалното състояние на домакинството си като много добро или добро. Разполагаемите месечни доходи на домакинствата са 1000 и повече лева.

Никога некупувалите биохрани попадат предимно във възрастовата група над 65 години. Това най-често са пенсионери, живеещи на село или в малък град, вдовци или разведени, ниско образовани, с месечни доходи на домакинствата под 500/1000 лева. Като цяло те оценяват материалното си положение като лошо или удовлетворително. Най-често задоволяват потребностите си от посочените по-горе категории храни чрез самостоятелно производство.

3. НАГЛАСИ КЪМ БИОХРАНИТЕ

Въз основа на проведеното изследване могат да се направят заключения относно мнението на българските потребители за биохраните и в частност относно: вкусовите качества на биохраните; цените на биохраните; доверието в етикета и обозначенията; достъпността и възможностите за закупуване на биохрани; ползите за здравето в резултат на консумацията на биохрани; контрола върху производството на биохрани в България.

3.1. Нагласи към вкусовите качества на биохраните

Голяма част от респондентите считат, че биохраните се отличават с високи вкусови качества (43.2%). Прави впечатление значителният дял на тези, които не намират разлика между биологичните и конвенционалните храни (27.4%) и тези, които нямат мнение по въпроса (17.2%). 12.2% от респондентите не са съгласни или напълно несъгласни, че вкусовите качества на биохраните са по-добри. Следва да отбележим, че това е най-високият процент на изразено несъгласие в рамките на шестте преценявани твърдения.

От анализа на демографските променливи става ясно, че мъжете са „по-благосклонни“ към качествата на биохраните – 50.8% от тях ги намират за по-вкусни, докато в същото време 48.7% от жените споделят това мнение. Не се наблюдават сериозни различия във възприемането на вкусовите качества на храните в зависимост от възрастта, образованието и материалното състояние на домакинствата. Относително по-скептични относно вкусовите качества на биохраните са живеещите в столицата.

3.2. Нагласи към ценовите равнища на биохраните

По отношение на мнението относно цените на биохраните се наблюдава сериозно «единомислие» у потребителите – 67.8% от тях считат, че цените им са неоправдано високи. Едва 6.7% са на противоположното мнение. Това потвърждава водещата роля на цените сред факторите, влияещи върху склонността за покупки и потребление на биохрани.

По отношение на ценовите равнища не се установяват съществени различия в мненията в зависимост от образованието и местоживеенето. 66.7% от съгласяващите се с твърдението, че цените на биохраните са неоправдано високи са жени; 58,9% - мъже. Най-висока степен на съгласие с подобно мнение изразяват респондентите, попадащи във възрастовите групи 60-65, 40-49 и 50-59 години, а така също - такива с преценка за лошо или задоволително материално положение на домакинството си. Прави впечатление, че най-голям дял от възприемащите цените като неоправдано високи заемат семейните и разведените.

3.3. Нагласи към съдържанието на биохраните

Показателен е и скептицизмът на потребителите относно съдържанието/състава на биохраните, което съответства на предварителните допускания. Преобладаващата част от респондентите (70%) са напълно съгласни или съгласни с твърдението, че „не може да се има пълно доверие, че наистина са биохрани“. И тук процентът на несподелящите това мнение е нисък – 5.6%.

Демографският анализ показва, че и по този въпрос относително по-скептично настроени са жените (71.8%) в сравнение с мъжете (66.8%). Най-ниско доверие в етикета на биохраните имат респондентите във възрастовите групи 40-49 и над 65 години, а така също - семейните и разведените и домакинствата със задоволително материално положение. Не се наблюдават отчетливи различия в мненията от гледна точка на образованието и местоживеенето.

3.4. Нагласи към ценовата достъпност на биохраните

Изразеното от преобладаващата част от респондентите мнение, че «цените на биохраните ги правят недостъпни за повечето хора» е релевантно на предходното мнение, че «цените на биохраните са неоправдано високи». Както вече беше посочено, именно цените се извеждат като основна пречка за покупките на биохраните: 82.9% считат, че високите цени ги правят недостъпни за повечето хора; само 3.5% споделят противоположното мнение.

Демографският разрез на извадката показва, че 86% от жените и 79.9% от мъжете изразяват подобно становище. Независимо, че във всички възрастови групи мнението се споделя от повече от 80% от респондентите, най-висок е техният процент във възрастовата група 40-49 години (92.4%). По-ниско образование в по-малка степен са съгласни с твърдението относно цените като пречка за покупките на биохраните – само 64.1% в сравнение с хората със средно образование (84.1%), полувисше образование (89.1%) и висше образование (81.3%). От гледна точка на местоживеенето най-висок дял съгласни с твърдението има в областните градове (89.4%), следвани от столицата (86.3%), малките градове (80.5%) и селата (74.2%). Факторите материално положение на домакинството и семейно положение оказват несъществено влияние върху възприемането на цените като основна пречка за покупките.

3.5. Нагласи към ползите за здравето

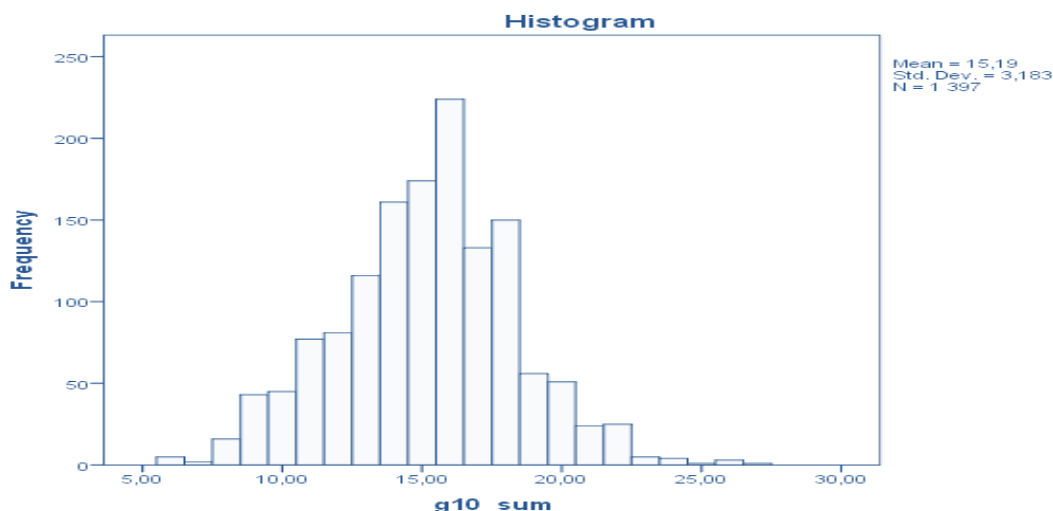
63.5% считат, че биохраните са по-полезни за здравето от конвенционалните храни. За разлика от мненията по горните въпроси, където влиянието на демографските и персонално-демографските фактори е относително слабо изразено, по отношение на «здравословността на биохраните» могат да се изведат някои закономерности.

Отчетливо ясно е, че по-голяма част от жените считат биохраните за по-здравословни от конвенционалните храни (72,7%), докато 69.4% от мъжете са на това мнение. Подобна ситуация може да се обясни с разпределението на ролите в домакинствата – обикновено жените са «отговорни» за покупките на храна в домакинствата, за отглеждането на децата и са значително по-въвлечени в процеса на търсене на информация и са по-чувствителни към качеството на купуваните храни. Според семейното положение най-голям дял от възприемащите биохраните като по-здравословни имат семейните (73.1%), като при останалите категории дяловете са сходни (66.7% - овдовели; 66.1 – разведени; 66.4 – несемейни). Проявява се ясна зависимост между образователното равнище и възприемането на биохраните като по-здравословни: така мислят 43.6% от хората с ниско или без образование; 68.7% от тези със средно образование; 74.8% - с полувисше образование; 76.1% - с висше образование. От гледна точка на възрастта също се очертават някои зависимости: най-ниската и най-високите възрастови групи са най-малко склонни да възприемат биохраните като по-здравословни (64.8% от групата 18-29, 65.2% от групата 60-65 и 61.0% от групата над 65 години) при съответно 80.5% във възрастовата група 40-49; 78.3% в групата 50-59 и 75.3% от групата 30-39 години. Възприемането на биохраните като по-полезни за здравето се влияе незначително от местоживеенето и материалното състояние на домакинствата, макар че и тук следва да отбележим, че в най-малка степен този възглед се споделя от живеещите на село и от домакинствата с лошо материално положение.

3.6. Нагласи към контрола върху производството и предлагането на биохрана

Една от причините за посочения скептицизъм относно органичния състав и свойствата на биохраните може да се открие в споделяното мнение за «липса на надежден контрол върху производството на биохрана». 67.1% от респондентите смятат, че у нас такъв контрол не е налице. 70.2% от мъжете и 66,6% от жените са на посоченото мнение. Останалите демографски характеристики (образование, възраст, местоживее, материално положение, семейно положение) не водят до сериозни различия в мненията по този въпрос.

На основата на статистически анализ на отговорите по посочените по-горе въпроси може да се очертае общата («сборната») нагласа на българските потребители към биохраните (фигура 1.).



Фигура 1. Обща нагласа на българските потребители към биохраните¹

От фигура 1. е видно, че съвкупните оценки на отговорите по шестте въпроса са съсредоточени около медианата (15.9), т.е. общата нагласа на потребителите в България към биохраните е преобладаващо неутрална. Гласовете «за» и «против» тях са изравнени с лек превес на харесващите ги (51.5%). Незначителен процент (0.4%) от респондентите имат напълно позитивна нагласа към биохраните (сумарна оценка 5), като в същото време липсват такива с напълно негативна нагласа (сумарна оценка 30).

4. ПОТРЕБИТЕЛСКИ МОТИВИ ЗА ПОКУПКАТА НА БИОХРАНИ

Въз основа на формулираните по-горе изводи могат да се изведат възможни потребителски мотиви за покупка и потребление на биохрана:

4.1. Загриженост за собственото здраве и здравето на членовете на семейството

Както беше посочено, биохраните се възприемат като по-здравословни в сравнение с продуктите на конвенционалната хранителна промишленост, т.е. здравето може да се разглежда като основната причина за покупката им. Потребителите са информирани от различни източници, че в биохраните се избягват химикалите, които са естествен елемент на продуктите и процесите в конвенционалното производство. Наред с това те се възприемат като по-хранителни, т.е. по-поллезни. От казаното по-горе можем да направим извод, че еготиичните мотиви «изпреварват» алтруистичните при потреблението на биохрана.

¹ В хистограмата 5 съответства на напълно положителна нагласа, а 30 – на напълно отрицателна такава.

4.2. Липса на доверие в конвенционалната хранителна промишленост и в безопасността на храните, произвеждани в нея

Честите публикации за наличие на различни вредни съставки, бактерии (ешерихия коли, салмонела), болести («луда крава») и т.н. в конвенционално произведените храни намаляват доверието в традиционните производства. Потребителите разглеждат методите за производство на биохрана като създаващи по-голяма безопасност на храните.

4.3. Превъзхождащо качество и вкус

Като правило високите цени на биохраните оказват влияние върху възприемането им като по-качествени от конвенционално произведените, а оттам – възприемане на вкуса им като по-добър.

4.4. Загриженост за околната среда

Използването на пестициди и химикали при конвенционалното производство на храни се възприема като действие, увреждащо околната среда, за разлика от възприемането на биохраните и процеса на тяхното производство и утилизация като «приятелски настроени» и щадящи средата. В настоящото изследване не са правени опити за преценка на значимостта на този мотив, но редица предходни изследвания стигат до заключението, че той действа, но не е основен фактор, подтикващ към покупка.

4.5. Подкрепа за малките производители и местната икономика (етноцентрична тенденция)

Изхождайки от относително късите срокове на годност на биохраните, все повече се налага мнението, че истинските такива са локално произведени или произведени в малки семейни стопанства. Неслучайно, отговаряйки на въпроса «Вие лично на биохрана от кои държави имате най-голямо доверие?», на първо място е посочена България (276 посочвания), следвана от Германия (234) и Франция (40).

4.6. Други мотиви

Макар и не толкова важни, колкото поддържането на здравето и опазването на околната среда, хуманното отношение към животните, носталгията (консумирането на биохрана се асоциира с вкусове от миналото; счита се, че те са близки до «истинската» храна, употребявана някога), модата (на преден план излиза стремежът «да сме в крак с модата», да се копира поведение на хора с по-висок социален статус и поддържащи висок стандарт на живот; да се тестват нови неща) са сред възможните мотиви за потребление на биохрана.

5. ПРИЧИНИ, ПОРАДИ КОИТО ДОМАКИНСТВОТА НИКОГА НЕ СА КУПУВАЛИ БИОХРАНИ, НЕЗАВИСИМО ОТ ПОЗИТИВНАТА СИ НАГЛАСА КЪМ ТЯХ

Независимо от относително благоприятните нагласи на респондентите към биохраните се наблюдава сериозно разминаване между нагласите и действителното им популателско поведение. Този извод потвърждава предварителните изследователски допускания. За сравнително началната фаза от развитието на този пазар в България това е напълно логично, но остава въпросът кои са причините за това?

Основните причини, посочени като свободни отговори от респондентите в изследването, са анализирани и са обобщени в таблица 1.

Таблица 1. Причини, поради които домакинствата никога не са купували биохрани

Причини, поради които домакинствата никога не са купували биохрани	Мнения	Брой на посочванията	%
Цените се възприемат като твърде/ неоправдано високи	«скъпи са ми», «безбожно скъпи», «изключително и неоправдано скъпи», «цени, които не са ми по джоба», «досега не съм могла да отделя толкова пари»	173	39.87
Собственото производство се разглежда като по-добра алтернатива на покупките на биохрани	«ползвам собствено производство», «използвам само домашно отглеждани продукти», «произвеждам си за домашно потребление», «разчитаме на родителите си, които сами отглеждат биопродукти»	98	22.58
Съществува недоверие към етикета и съмнения относно органичния произход и качеството на биохраните като цяло	«липса на ясен и доказан произход», «нямам доверие към написаното на етикета», «не съм убеден, че са био», «липсва контрол върху биопродуктите»	89	20.50
В резултат на ограничените търговски точки на предлагане на биохрани достъпът до тях е затруднен или невъзможен	«трудно се намират в общодостъпните супер-маркети», «в моя град няма биохрани», «липсват специализирани щандове в магазините, в които пазарувам», «не се срещат толкова често», «няма предлагане в близост до местоживеенето ми», «в малките населени места липсват такива продукти», «не съм виждала къде се продават»	41	9.45
Липсва достатъчна информираност относно биохраните	«не съм се интересувала от биохрани», «не съм попадала на тях», «скъпи са и не знам за какво точно става дума»	16	3.68
Вкусовите качества на биохраните и външният им вид се възприемат като недостатъчно добри	«вкусът им е по-лош от другите», «не ги харесвам», «външният вид на плодовете и зеленчуците е непривлекателен» «сбиобозате е гадна»,	9	2.07
Налице е липса на възприемано осезаемо различие между обикновените и биохраните	«не се различават помежду си», «смятам, че са много прехвалени», «растат на една и съща почва»	7	1.61
Биохраните се възприемат като увлечение, което ще отшуми	«дразни ме тази мода»	1	0.24
ОБЩО		434	100

Следователно основните „препятствия“ пред по-широкото потребление на биохрана могат да се сведат до:

- в 40% от случаите цените на биохраните се възприемат като високи. Следователно основната пречка за купуване на биохрана, е тяхната относително висока/премиална цена. Хипотетично потребителите са склонни да плащат ценовата премия, но в действителност те я считат за висока и това повлиява върху реалното им потребление. Подобно поведение може да се обясни и с ниската информираност относно особеностите на производството на биохрана и отличието им от конвенционалното производство. Можем да допуснем, че готовността за плащане на по-висока цена би се увеличила при наличието на отговорно отношение към обкръжаващата среда, при висока здравна култура и изисквания към безопасността на храните, при наличието на деца в семейството, при по-висока информираност и др.

- в 23% от случаите предпочитана алтернатива на биохраните са храни - собствено производство. Можем да допуснем, че колкото по-висока е удовлетвореността от наличния източник/ доставчик на натурални храни, толкова по-ниска е склонността за търсене и купуване на биохрана;

- в 20% от случаите се заявява недоверие в произхода, качеството и контрола върху биохраните, т.е. сериозна причина за некупуване на биохрана е скептицизмът по отношение на марките, които се предлагат като органични такива.

- в 10% от случаите биохраните се посочват като труднодостъпни или недостъпни. Липсата на достъп до биохрана или неудобства при тяхното пазаруване е четвърта по важност причина.

Останалите посочени причини имат по-ниска значимост, но не бива да се пренебрегват от производителите и търговците на биохрана: липса на информираност; възприеман лош външен вид (биохраните като правило нямат толкова привлекателен външен вид както конвенционалните такива); липса на възприемани осезаеми различия от конвенционалните храни.

Заклучение

От направения анализ можем да заключим, че ниското равнище на покупки и потребление на биохрана в българските домакинства е обусловено не толкова от икономически причини (макар че те също не са маловажни), колкото от културологични такива (ниска степен на информираност и доверие, скептицизъм и отхвърляне, утвърдени навици за собствено производство и др.). Потвърждават се предварителните допускания относно разминаването между благоприятните нагласи, от една страна, и ниската популателска активност по отношение на биохраните, от друга. Посочената „пролука“ би могла да бъде намалена посредством разработване на адекватни маркетингови действия: повишаване на информираността и намаляване на скептицизма относно биохраните; диференцирането им от конвенционалните храни; осигуряване на подходяща дистрибуция и разполагане във вътрешномагазинното пространство и рафтово позициониране (мърчандайзинг); извеждане и комуникиране на ползите от биохраните; използване на гъвкави ценови системи и др.

СТАБИЛНОСТТА НА БАНКОВАТА СИСТЕМА НА БЪЛГАРИЯ И ПАРИЧНАТА ПОЛИТИКА НА БНБ (ЗА ВРЕМЕТО СЛЕД 2012 ГОДИНА)

Доц.д-р Екатерина Сотирова

Банковата система на една страна е част от основните макроикономически структури и със състоянието и развитията си тя предопределя не само стабилността на финансовата система, но и влияе върху цялата икономика. В България финансовият сектор е банково ориентиран – в него доминират търговските банки, които държат между 80 и 90% от активите – в зависимост от състоянието на останалите финансови пазари. Пазарният дял на банките-дъщерни компании на чуждестранни банки е около 75%. Развитието на банковата система е сложен и динамичен процес, който е желателно внимателно да се наблюдава, с което да се ограничи или минимизира негативното влияние на фактори и шокове - външни и вътрешни по произход. Това поставя сериозни задачи пред централната банка, която е основната институция, призвана да поддържа стабилността на системата.

След финансовата криза, започнала от 2007 г. в САЩ и разпространила се в голяма част от държавите по света, проблемите със стабилността на системата придобиват изключително голямо значение и актуалност. Въпреки, че българската банкова система не бе особено силно засегната от кризата, тя показва в някои от параметрите, характеризиращи функционирането ѝ, че има отражения, без те да са деформирали сектора. Стабилността на банковата система е един много важен въпрос, който винаги има актуални измерения и може да бъде разгледан в различни аспекти. От гледна точка функционирането на системата, стабилността може да се премери през начините, по които тя изпълнява основните си функции – кредитна, спестовна, разплащателна и ликвидна. Избраният период за наблюдение и анализ на състоянието на банковата система от гл.т. стабилността и сигурността ѝ е от 2012 година – когато се лансира идеята за формирането на Банков съюз в рамките на ЕС, и са направени първите стрес-тестове.

От началото на това десетилетие банковата система на България бе изправена пред един сериозен стрес – кризата с Корпоративна търговска банка от 2014 година и опитите да се наруши като цяло равновесието в сектора. Въпреки че част от причините за тази ситуация са извънекономически, вероятно е и натрупаните противоречия в сектора да са намерили частично решение във фалирането на една от големите български банки. За разлика от САЩ и европейските страни, засегнати от кризата, които получиха подкрепа от централните си банки, в България БНБ не рефинансира изпадналите в затруднение институции. Покриването на депозитите и решаването на проблема с ликвидността на Първа инвестиционна банка стана с подкрепата на заем от правителството. Това от своя страна поставя големия въпрос за координирането на фискалната и паричната политика, за провеждането на неконвенционална парична политика и за ролята на фиска при решаването на основни за банковия сектор въпроси.

С цел подобряване качеството на активите и дейностите, които извършват търговските банки в страната като цяло и в Европейския съюз, от 2016 година започва провеждането на прегледи на качеството на активите. Те са ориентирани към активите на банките, но може да се очаква, че резултатите от тях ще повлияят дисциплиниращо на сектора, ще подпомогнат централната банка в провежданата от нея парична политика, и ще засилят доверието на икономическата публика в банковите институции. Провеждат се и стрес-тестове, въз основа на които да се анализира поведението на банките при две ситуации – нормална, и влошена. Това ще се отрази във висока степен на оценката за сигурността на банките и в този

смисъл е подходящо включването в разработката на резултатите от тестовите и анализа им в контекста на стабилността на системата.

1. Среда, в която функционира банковата система на България.

Средата на търговските банки в България е специфична, доколкото отразява национални развития, начина на формиране на банковата система след 1990 година, кризисните процеси в нея от средата на 90-те години, европейската ѝ ориентация и наличието на чужд капитал. Тази специфика на средата може да се разглежда в следните направления:

Първо, съвременната банковата система на България е сравнително млад феномен, доколкото в типичния пазарен вид се формира след 1990 година. До тогава съществуват няколко търговски банки, създадени 80-те години, наред с основната кредитираща институция – БНБ, и депозитонабиране, съсредоточено в ДСК. Средата на 90-те години на миналия век все още оформящата се банкова система е подложена на сериозно кризисно сътресение, в резултат на което са затворени над 20 банки, вложители губят спестяванията си, свежда се до минимум изпълняването на основните стопански функции от всички търговски банки. Въвеждането на паричен съвет (юли 1997 година) действа стабилизиращо и дисциплиниращо на търговските банки, които организират и активират участието си на междубанковия пазар на свободни ресурси, решават самостоятелно въпросите с платежоспособността и ликвидността си, капиталово адекватни са и успешно се вписват в макроикономическата структура на страната. За времето от 2012 година може да се каже, че търговските банки в голяма степен са преодолели негативите на прехода към пазарна икономика, въпреки краха на Корпоративна търговска банка 2014 година.

Второ, развитието на икономиката на страната е паралелно на това на банковата система. Между реалния и публичния сектор на страната, от една страна, и банковата система, от друга, съществува и права и обратна връзка. През първото десетилетие на този век, икономиката на България е във възходяща фаза, до 2009 година. Това се отразява благоприятно на банковата система – активира се кредитораздаването, нараства обема на привлечените депозити. Кризата от 2009 година не се пренесе върху банковия сектор, но се отрази в определена степен върху функционирането му. Банките проявяват определена консервативност в кредитирането. След кризата с Корпоративна търговска банка (2014 година) те натрупват ликвидност, която им служи като своеобразен буфер срещу неблагоприятни развития. Но свръхликвидността влияе по-скоро негативно върху възможностите за доходоносно влягане на средствата и нарастване на печалбата. За наблюдавания период – след 2012 година – развитието на банковата система леко изостава от развитието на реалната икономика, доколкото тя е в повишителна фаза, макар и растежа да е въл, а банките не активират особено кредитирането ѝ.

По отношение връзките на банковата система с публичния сектор - като цяло за времето след 2012 година не се наблюдава фискална доминация на публичния над банковия сектор. В политиката си БНБ следва директивите на Европейската централна банка и обслужва правителството, без да се влияе от неговата политика. Това от своя страна, съчетано със законовото регламентиране на паричния съвет, според който не може да се кредитира правителството, действа дисциплиниращо на търговските банки. Отношенията им с правителството са на пазарен принцип. Има елементи на фискална намеса в сектора – подпомагането на Фонда за гарантиране на влоговете в банките при решаването на казуса с гарантираните депозити в Корпоративна търговска банка, или при подпомагането с кредит на Първа инвестиционна банка - 1,2 млрд. лева за решаване на ликвидни проблеми 2014 година.

Трето, политиката на централната банка след въвеждането на паричния съвет в България е определено консервативна. Тъй като, според действието на Закона за БНБ, който регламентира паричния съвет, паричната база се предопределя от наличните валутни резерви на страната, централната банка не може да стимулира растежа, инжектирайки допълнителна

парична маса. БНБ довежда до минимум използването на някои регулативни инструменти – рефинансиране на банките, оперира със задължителните резерви на банките, но не участва в операции на откритите парични пазари. От друга страна централната банка разработва наредби, с които регламентира строго дейността на търговските банки, прецизира отчетността им и прозрачността в действията им. Това използване на надзорната практика като основен регулиращ механизъм довежда до дисциплиниране на търговските банки и подпомага стабилизирането им.

Четвърто, развитието на банковата система на България за времето след 2012 година не може да се определи еднозначно като стабилно. Това е така, защото 2014 година една от големите български банки - Корпоративна търговска банка фалира, поради ред причини с икономически, а вероятно и извъникономически характер. Друга голяма банка – Първа инвестиционна се оказва пред сериозен проблем с ликвидността, и помощта на правителството спомогна преодоляването му. Но, през целия период от началото на кризата в реалната икономика – 2009 г. банковата система работи на печалба и с малки изключения банките са рентабилни. Това показват и изчисляваните показатели за рентабилност на активите и на собствения капитал (ROA, ROE).

Пето, средата, в която функционира банковата система на България се характеризира с висока степен на отвореност и влияние на процеси, извършващи се в световното стопанство. На първо място – членството на България в ЕС и съответното на него – членство на БНБ в Европейската система на централните банки Това предопределя и високата степен на интегрираност на паричната политика със европейската. В общи линии може да се направи извод, че през наблюдавания период – след 2012 година – българската банкова система функционира в голяма степен под влиянието на европейски правила и директиви. Това определено влияе стабилизиращо и би улеснило бъдещото членство на страната в Банковия съюз..

Друг фактор, влияещ в това направление е наличието на чужд капитал в системата. Той е доминиращ – държи над 80% от активите, и е преди всичко европейски. Дъщерните дружества на чуждестранни банки в страната са стабилни, дори и при сътресенията в банковите сектори на страните по произход на капитала – напр. Гърция, чиито банки държат около 1/3 от активите в българската банкова система. Чуждият капитал в системата я осигурява с управленски ресурси и образователни услуги спрямо българския персонал, банките-майки доставят и ресурси, когато това е необходимо. Под влияние на положителната практика в европейските страни и в България се проведе преглед на активите и стрес-тестова (2016 година). Може да се направи заключение относно отвореността на системата, че банковият сектор на България е интегриран във висока степен към европейските монетарни структури, функционира в синхрон с тях и отразява спецификата на развитието в тях.

2. Измерване на стабилността на банковата система на България (Вътрешни за банковата система показатели)

Класифицирането на тези измерители като ендогенни се основава на факта, че те се базират на състояние и развития, които са много тясно свързани с банките в страната, и практически определят облика на системата. Към групата показатели, които измерват стабилността на банковата система могат да бъдат отнесени

- капиталовата адекватност и формирането на капиталови буфери;
- състоянието на ликвидността на банковата система;
- качеството на кредитния портфейл и наличие на необслужвани кредити и провизирането на активите със недобро качество;
- съществуването на системи и практики за застраховане на депозитите и защита на интересите на вложителите;

- печалба на системата и равнище на показателите за възвръщаемост на активите и на собствения капитал;
- създаване на нови банки и фалити на местни банки;

Избраните показатели са стандартни. Те дават възможност да се оцени степента, в която е постигната стабилност за банковата система на една страна. За повечето от тях присъства информация и в годишните отчети на БНБ. Най-често на първо място сред измерителите се поставя капиталовата адекватност. Тя се определя от отношението на собствения капитал към рисково претеглените активи на банката. Има референтни стойности, които е желателно да се поддържат, за да се счита една банка и една система от банки за стабилна. Вторият показател, който дава представа за състоянието на банките е тяхната ликвидност – възможността да посрещат задълженията си по пасивите и да отговарят на търсенето на техни продукти, главно кредити. Когато имат проблеми с ликвидността банките прибегват или до междубанковия пазар, или трансформират свои активи от по-ниско ликвидна форма, към по-високо ликвидна. За решаване проблемите с ликвидността банките могат да получат и кредит от централната банка или от държавния бюджет.

Качеството на кредитния портфейл безспорно също е сред значимите показатели, доколкото наличието на необслужвани кредити с просрочия, особено над 90 дни е сигнал за неблагоприятно положение в банката, а когато тези кредити надминат 10% - със сигурност банката не е особено стабилна. Наличието на т.нар. „лоши“ кредити принуждава банките да ги провизират, което пренасочва средства от доходоносно вложение към резерв срещу активи с лошо качество.

Депозантите в банки са уязвима група от клиентите на трезорите, доколкото при отсъствието на достатъчно ликвидност не може да се покрият техните вложения. Това развива практиката да се застраховат депозитите и да се покриват до определена сума при проблеми в банката. Създават се и специализирани фондове, които да набират вноски и да покриват задълженията на фалирали банки.

Друг показател за стабилността на банковата система е възвръщаемостта на вложените от банките средства, която гарантира доброто им функциониране и отсъствието на проблеми както с кредиторите, така и с вложителите. Той може практически да се измери както с получената доходност, така и чрез показателите за възвръщаемост на активите и на собствения капитал.

Стабилността на банковата система намира отражение и в интереса на бизнеса към създаване на нови банкови институции. Обратно на това, при фалити на банки се намалява стабилността на системата и се наблюдава отлив на средства от нея, както и отслабване на интересите за ползване на кредитните й услуги.

3. Политиката на БНБ и стабилността на банковата система на България

На първо място, когато се анализира стабилността на банковата система се разглежда състоянието на капиталовата адекватност на банките и наличието на капиталови буфери. Изискванията за капиталова адекватност са определени с Регламент 575/2013¹ на ЕС и Наредба № 38² на БНБ за капиталовата адекватност на банките. Според тях всяка банка е длъжна да поддържа собствен капитал, който е адекватен на общия ѝ рисков профил. В Раздел III „Изчисляване на капиталовата адекватност“, член 6, алинея 6 и 7 определят равнището на капиталова адекватност – общата адекватност на капитала да е не по-малко от 12 на сто, а на капитала от първи ред – не по-малко от 6 на сто³. Банките трябва да поддър-

¹ Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на съвета от 26 юни 2013 г. относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012, публикуван в „Официален вестник на Европейския съюз“ от 27.06.2013 г.

² БНБ, Наредба № 38 за капиталовата адекватност на банките.

³ БНБ, Наредба № 38, стр.6.

жат собствен капитал, който по всяко време да покрива изискванията за капиталов и кредитен риск, като той не трябва да спада под минимално необходимия за учредяване – 10 млн. лева. - според член 23 от Закона за банките.

Таблица 1

Показатели за капиталова адекватност на българската банкова система за периода 2011-2015 година

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Адекватност на капитала	15,73	15,13	16,0	19,97	20,47
от първи ред,					
Обща капиталова адекватност	17,55	16,64	17,0	21,96	22,19
Капиталов излишък, млрд.лв(1)		2,6	2,8	6,9(2)	7,0(2)

Превишение над регулаторния минимум капитал

Над минималното изискване за 8%

Източник:БНБ

Данните от Таблица 1 показват едно значително превишение на показателите за капиталова адекватност на цялата банкова система над референтните стойности. За сравнение в таблицата е дадена и 2011 година. Чувствителната промяна през 2014-2015 се дължи на новата методика, която БНБ възприема за изчислението им. От 1 януари 2014 г. влиза в сила нова европейска регулаторна рамка за компонентите и адекватността на капитала. Засилва се ролята на капиталовите буфери. С цел запазване на натрупаните през годините в банковата система капиталови резерви са въведени изисквания за поддържане на предпазен капиталов буфер от 2.5% и буфер за системен риск в размер на 3% от рисково претеглените експозиции. Предпазният капиталов буфер влиза в сила от 13 май 2014 г., а този за системен риск – от 1 октомври 2014 г. Банковата система разполага с необходимото качество и размер на капитала за посрещането на новите изисквания.

Ликвидността е друг важен фактор, който лежи в основата на постигането на стабилност на банковата система. Тя се регламентира нормативно от Наредба №11 на БНБ¹, според която банките така трябва да управляват ликвидността си, че редовно и без забава да могат да изпълняват ежедневните си задължения както в нормална банкова среда, така и в условията на криза². От банките се изисква да поддържат ликвидни буфери за съответни времеви хоризонти – вариращи от 1 ден до над 1 година. Целта на поддържането и управлението на ликвидността от страна на банката е да неутрализира несъответствието между входящите и изходящите парични потоци. При управлението на ликвидността, в зависимост от състоянието на банката или на заобикалящата я среда, има два подхода – на „действащо предприятие“, т.е. при нормални обстоятелства, и на „ликвидна криза“ – при сериозни проблеми с ликвидността.³

¹ Наредба № 11 на БНБ за управлението и надзора върху ликвидността на банките.

² Пак. Там, член 1, ал.(2).

³ Сценарий „действащо предприятие“ е налице, когато в предстоящия едногодишен период банката не възнамерява или не изпитва необходимост да намали или ограничи съществено своята дейност, функционира без затруднения в условията на стабилна банкова система и не са налице признаци за опасност от неплатежеспособност или ликвидна криза.

Сценарий „ликвидна криза“ е налице, когато банката не може да изплаща своите изискуеми задължения или са налице индикации за загуба на доверие в нейната стабилност или в стабилността на банковата система като цяло, поради което съществува опасност от неплатежеспособност.

Таблица 2

Състояние на ликвидността в банковата система 2012-2015 година

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Коефициент на ликвидни активи(1), в %	25,5	26,0	27,0	30,1	36,7
Годишно изменение на ликвидните активи, млрд.лв	1,45	1,581	1,616	2,181	5,468
Размер на ликвидните активи на банковата система(1), млрд.лв.	16,8	18,4	20,0	22,2	27,7
-в процент от общите активи на банковата система	17,4	22,3	23,4	26,1	31,6

(1) Към края на декември за съответната година.

Източник: БНБ

Прегледът на състоянието на основните показатели за ликвидност на банковата система (Таблица 2) показва, че като цяло системата е била над препоръчителния праг от 20% коефициент на ликвидни активи, изчислен като отношение между ликвидните активи и сумата на пасивите. В ликвидните активи основно място заемат паричните средства, средствата по разплащателни сметки в банки, междубанковите депозити до 7 дни. От 2011 година до 2015 г. има съществена промяна в коефициента на ликвидни активи – той нараства с 10%, а по стойност ликвидните активи достигат 27,7 млрд лева, което е около 1/3 от съвкупните активи на банковата система. Вероятно под влиянието на кризата с Корпоративна търговска банка и Първа инвестиционна банка за 2015 година ликвидните активи са нараснали с над 3 млрд лева и са достигнали 5,4 млрд лева. В определена степен може да се твърди, че системата е във висока степен на ликвидност, което от една страна е добър сигнал по отношение стабилността, но вероятно се отразява негативно върху рентабилността. Увеличението на ликвидните активи се дължи и на макропруденциалната политика на БНБ, която през 2014 година увеличава изискванията за ликвидни буфери, които изискват по висок дял на активите с незабавна ликвидност, поради което и делът на паричните средства в общата сума на ликвидните активи за 2014 г. е 44%.

Важен измерител на стабилността на банковата система е състоянието на активите ѝ, и най-вече наличието на необслужвани кредити и значими просрочия по тях. Причините за поява на такива елементи в активите на банките са свързани със състоянието на реалната икономика, доколкото ниските доходи на кредитополучателите, отсъствието на заетост и проблемите в домакинствата водят до необслужване на поети задължения. В Годишните доклади на БНБ¹ от 2012 година насам навсякъде се отчита, че кредитният риск е водещ за банковата система. Това потвърждават и данните от Таблица 3.

Таблица 3.

Брутни кредитни експозиции с просрочие над 90 дни, в %

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Годишен растеж	13,7	5,7	14,6	-5,1
Дял в брутните кредити	14,97	16,6	16,9	16,75
Коефициент на покритие	46,1	48,0	52,5	59,1

Източник: БНБ

¹ БНБ, Годишни доклади за съответните години

Данните в таблицата са до 2014 година, тъй като от 2015 година БНБ променя методиката на отчитане на необслужваните кредити. Към края на годината (2015) размера на необслужваните експозиции е 11,2 млрд лева, от които 11,158 са кредити и аванси. Общият размер на brutните кредити и аванси е 74,5 млрд лева – делът в тях на необслужваните кредити е 15,5%. Експозициите с просрочие над една година са 6,9 млрд лева, а нетния размер на brutните необслужвани кредити е 5,7 млрд лева, напълно покрит от капитала в банковата система – 11,5 млрд лева (собствен капитал).

Интерес представлява и структурата на необслужваните експозиции към края на 2015 година: нефинансови предприятия – 71,0%, домакинства – 27,9%, други финансови предприятия – 1,1%, и незначителен дял на кредитни институции – 0,0%.

Политиката на БНБ през наблюдавания период 2012-2015 година е насочена към стабилизиране на кредитните портфейли на банките, и ограничаване на дела на кредитите с просрочия над 90 дни. През 2016 година е въведен антицикличен буфер, който има за цел да предпази банките от прекомерна кредитна експанзия и натрупване на кредити с просрочия.

Защитата на интересите на вложителите в банки се реализира най-вече чрез функционирането на специализирания фонд за гарантиране на депозитите. Тази форма на депозитно застраховане е въведена след 1997 година, Гарантирането на депозитите в български банки се основава на паричен ресурс, който банките формират на осигурителен принцип. Фондът за гарантиране на влоговете в банки събира годишни и извънредни премийни вноски от банките. Размерът на покритието от фонда депозити е 196 хил. лева (равностойността на 100 хиляди евро). Действащият в България закон¹ е базиран на изискванията на Директива 2014/49ЕС. Същевременно се въвежда по-висок размер на гаранцията за някои видове депозити. Така, ако влогът е направен във връзка с определени важни събития в живота на вложителя, той е гарантиран за по-висока сума – до 250 хил. лв. Събитията, за които е предвидена по-висока гаранция, могат да бъдат свързани с: извършване на сделки с недвижими имоти за жилищни нужди; сключване или прекратяване на брак; прекратяване на трудово или служебно правоотношение; инвалидност или смърт; застрахователни или осигурителни плащания; изплащане на обезщетения за вреди от престъпления или от отменена присъда. Отпадат и част от изключенията, при които влоговете не са гарантирани по сегашния закон. По общия ред се гарантират депозитите на следните категории вложители: лица с привилегирани лихвени условия; акционери, притежаващи повече от 5% от гласовете в общото събрание на банката и свързаните с тях физически лица; членове на органите за управление и контрол на банката и свързаните с тях физически лица; физически лица, съдружници в одиторски предприятия, свързани с банката и свързаните с тях физически лица;

Директивата изисква на вложителите да бъде осигуряван достъп до гарантираните суми в по-кратки срокове. Тези срокове започват да текат едва след отнемане на лиценза на банката. От една страна, сроковете са съкратени, както изисква директивата. От друга страна, наред с отнемането на лиценза се въвеждат и други обстоятелства, при наличието на които може да се пристъпи към изплащане на гарантираните депозити. Законът предвижда гарантираните влогове да бъдат изплащани не по-късно от 7 работни дни от приемането на някой от следните актове: решение на БНБ за отнемане на лиценза за банкова дейност; решение на БНБ, с което се установява, че влоговете са неналични² и банката е неспособна да ги изплати; акт на съдебен орган, постановяващ решение, което препятства предявяването на вземанията на вложителите срещу кредитната институция.

Един пряк показател за стабилността на банковата система е възвръщаемостта на вложените средства и получаването на печалба. За целия следкризисен период от 2009 година до 2015 г. българските банки работят на печалба, независимо от ситуацията в реалния сек-

¹ Закон за гарантирането на влогове в банки, в сила от 1 януари 2016 г.

² "Неналичен влог" – влог, който е изискуем и дължим, но не е бил платен от банката съгласно приложимите към него законови или договорни условия.

тор. Една определена част от техните печалби се формира от такси и комисионни, които те налагат на клиентите си извън плащаните лихви. Измерители на рентабилността в сектора са показателите за възвръщаемост на капитала - ROE и на активите – ROA. Тяхната динамика от 2011 година до 2015 година е дадена в Таблица 4.

Таблица 4.
Рентабилност в банковия сектор

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Неодитирана печалба, млн.лв.	474	525	504	711	847
ROA,%	0,6	0,7	0,60	0,85	0,97
ROE,%	4,9	5,3	4,90	7,15	7,35

Източник: БНБ

Към възвръщаемостта на средствата и размера на печалбата БНБ няма пряко отношение, доколкото тя е резултат преди всичко на вътрешни за банката фактори като ориентация в бизнеса, равнище на лихвите по активите и пасивите, равнище на комисионните и таксите и качеството на отпуснатите заеми.

Стабилността на банковия сектор се измерва и с броя на фалиралите или изплатили затруднения банки и с новорегистрираните институции. В това отношение банковият сектор на страната е стабилен. През наблюдавания период 2012-2016 година няма лицензирани нови банки. Първа инвестиционна банка става собственик на МКБ „Юнион банк“ (2013 година). През 2014 година под специален надзор са поставени Корпоративна търговска банка АД и Креди Агрикол България ЕАД. Поради неплатежоспособност е отнет лиценз на Корпоративна търговска банка.

Вместо заключение

През лятото на 2016 година е проведена проверка на качеството на активите на банковата система на България за периода февруари - юни 2016 година. Резултатите от проверката показват, че банковата система в страната е добре капитализирана, като съотношението на собствен капитал и рискови активи е на ниво от 18,9%, което е доста над нормативния минимум от 4,5%. Тези показатели са и над средните аналогични европейски равнища. Проверените активи са за 84,2 млрд лева (96% от всички активи на банковата система) в 22-те работещи банки в страната.

Всички финансови институции са преминали успешно и стрес-тестовите за стабилността на системата при два сценария – на нормална обстановка и на влошени показатели. Проведените стрес-тестове при двата сценария – базисен и утежнен, показват, че капиталовата адекватност изчислена при вземане предвид базовия собствен капитал от първи ред (Common Equity Tier 1) е между 15,6% и 14,4%. Това означава загуби на банките от порядъка на 1,4 млрд лева от базовия собствен капитал, но като цяло системата остава стабилна и би била устойчива на шокове с външен произход. Стрес тестът показва, че ако актуалните макроикономически прогнози до 2018 г. се материализират, този показател допълнително ще се подобри до 22.2%. В случай на дълбока икономическа криза, която е малко вероятна, показателят би се понижил до 14.4%. За европейските банки данните са значително по-ниски и възлизат съответно на 13.9 и 9.4%. Следователно, капиталовата позиция на българ-

ските банки на системно ниво е стабилна, с възможност да абсорбира шокове при неблагоприятни пазарни условия. Въпреки че всички банки покриват изискванията за капиталова адекватност, при четири от тях БНБ излиза с препоръки за увеличение на капиталовите буфери. Това са Първа инвестиционна банка АД, Инвестбанк АД, Банка Пиреос България АД и Токуда банк АД.

ПРОПОРЦИОНАЛНО ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ И БЮДЖЕТНИ ПРИХОДИ В БЪЛГАРИЯ

ас. д-р Николай Величков

Университет за национално и световно стопанство (УНСС), катедра „Икономикс“

В настоящата разработка се анализират бюджетните приходи по Консолидираната фискална програма (КФП) в България чрез проследяване както на общата им динамика, така и на динамиката и относителната значимост на отделните техни категории, като се акцентира на взаимодействията им с промените в макроикономическата активност. Тези взаимодействия са в силна зависимост с типа на данъчната система. Във връзка с това специално внимание е отделено на бюджетните ефекти от въвеждането на плоското данъчно облагане, както и на произтичащата от него макроикономическа обвързаност на бюджетните приходи. Времевият обхват на емпиричния анализ се отнася до периода от 2000 г. до 2015 г., като в рамките на този интервал са обособени и отделни подпериоди.

* * *

Динамиката на бюджетните приходи по КФП за периода 2000 – 2015 г. се характеризира с ясно изразена неравномерност и наличие както на възходящи, така и на низходящи изменения. Във връзка с това могат се обособят два периода, като първият от тях продължава до 2008 г. включително, а вторият започва с икономическата криза през 2009 г. (вж. фиг. 1).

През всички години на *първия период* реалните бюджетни приходи нарастват, като съотношенията на бюджетните приходи към БВП са сравнително високи и се колебаят между 37% и 39,6%. Темповете на прираст варират в значителни граници, като през 2001 г. приходите в бюджета нарастват с едва 0,8%, докато през 2003 г. увеличението достига 9,9%, като максималното разминаване между тях е около 12 пъти.

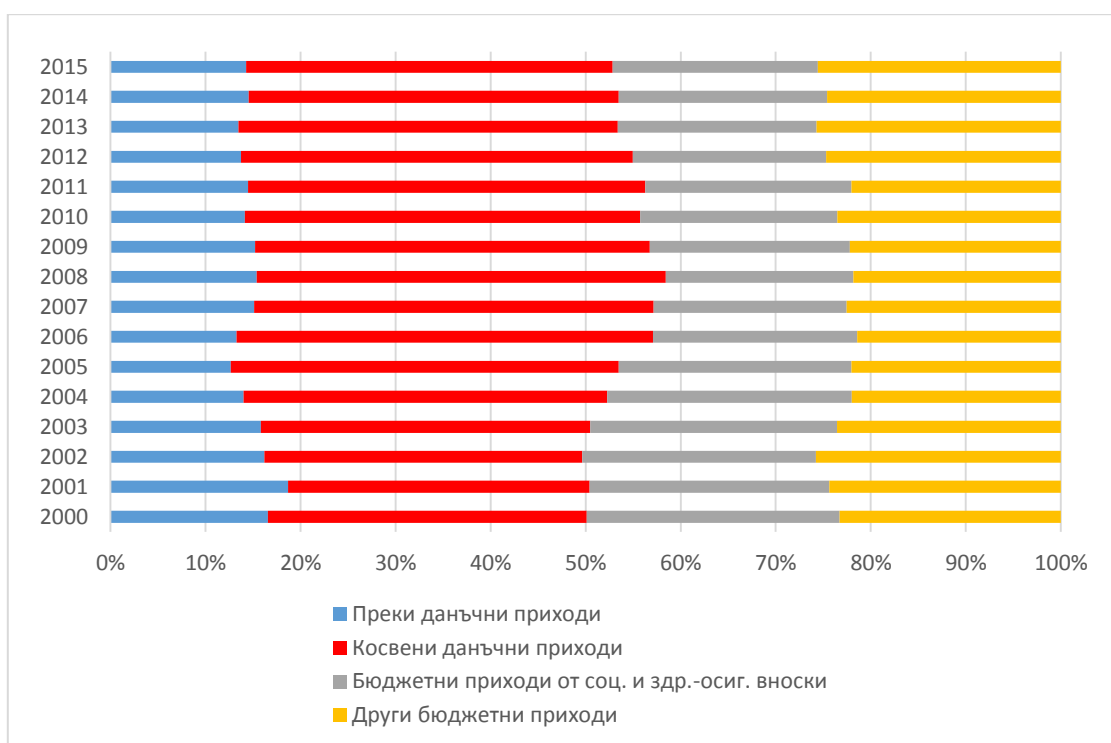


* Данните за темповете на прираст на бюджетните приходи и на БВП (в %) са по лявата скала, а данните за бюджетните приходи като % от БВП са по дясната скала. Темповете на прираст на реалния БВП са изчислени според индекса на физическия обем на БВП, докато темповете на прираст на бюджетните приходи са пресметнати чрез дефлиране на бюджетните приходи с дефлатора на БВП.

Източник: собствени изчисления по данни на НСИ и МФ.

Фиг. 1. Бюджетни приходи (в % от БВП) и темпове на прираст на реалните бюджетни приходи и реалния БВП (в %), 2000 – 2015 г.

Що се отнася до отделните категории бюджетни приходи, най-висока относителна значимост през целия времеви интервал имат косвените данъчни приходи, а най-ниска – преките данъчни приходи (вж. фиг. 2). През първия период приходите от косвени данъци бележат нарастване от 8,9%, докато увеличението при приходите от преки данъци възлиза на 4,9% (вж. фиг. 3). Като резултат относителният дял на преките данъчни приходи в общите бюджетни приходи намалява от 16,6% през 2000 г. на 15,4% през 2008 г., а делът на косвените данъчни приходи нараства от 33,5% през 1998 г. на 43% през 2008 г. Този ръст на приходите от косвени данъци се обяснява преди всичко с отчетената водеща роля на личното потребление за прираста на реалния БВП, което води до разширяване на базата при косвеното облагане. Най-високо нарастване на косвените данъчни приходи се наблюдава през 2004 г., когато то е 17,8%. Максималното увеличение при преките данъчни приходи от 23,3% пък е регистрирано през 2007 г.



* Другите бюджетни приходи включват неданъчните приходи, помощите и данъчните приходи извън преките и косвени данъци и осигурителните вноски.

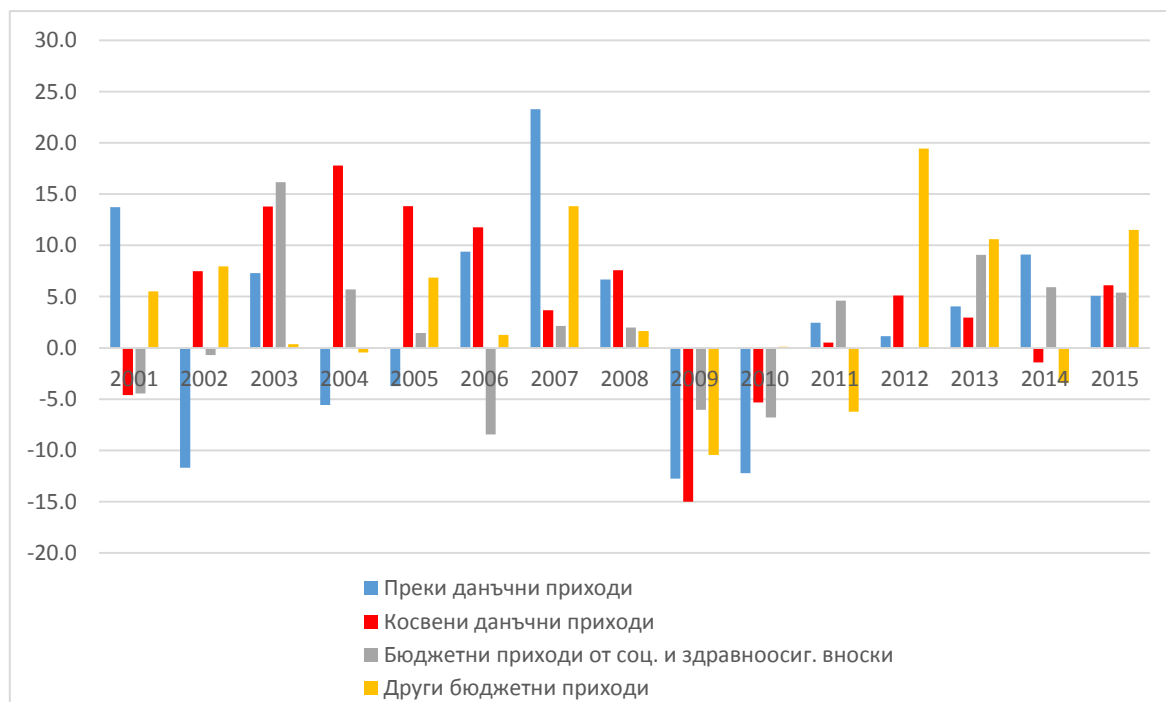
Източник: собствени изчисления по данни на МФ.

Фиг. 2. Структура на общите бюджетни приходи, 2000 – 2015 г.

В рамките на този първи период средният темп на изменение е положителен и при останалите две категории бюджетни приходи – приходите от социално- и здравноосигурителни вноски и другите бюджетни приходи. Бюджетните приходи от социално- и здравноосигурителни вноски нарастват средно с 1,7%, докато другите бюджетни приходи се увеличават средно с 3,9%. Относителният дял на приходите от социално и здравно-осигурителни вноски в общите бюджетни приходи варира между 19,7% и 26,6%, а делът на другите бюджетни приходи е в границите между 21,4% и 25,8%.

При анализа на приносите на отделните компоненти в динамиката на общите бюджетни приходи могат да се изведат определени специфики (вж. табл. 1). В рамките на първия интервал водещо определящо значение за възходящите изменения в бюджетните приходи имат косвените данъчни приходи. Средният им принос за периода е на равнище от 3,31

процентни пункта, като доминираща роля за този положителен принос има данъкът върху добавената стойност, докато акцизите и пътните такси са с второстепенно значение.



Източник: собствени изчисления по данни на НСИ и МФ.

Фиг. 3. Темпове на прираст на видовете бюджетни приходи в постоянни цени (в %), 2001 – 2015 г.

От получените оценки на приносите става ясно, че преките данъчни приходи през първия интервал имат както положително, така и отрицателно въздействие върху ръста на бюджетните приходи. Те са с водещо значение за нарастването на приходите през 2001 и 2007 г., когато приносите им са съответно 2,28 и 3,09 процентни пункта. Решаваща роля за реализирането на посочените приноси имат данъците върху печалбата, като през първата година положителният им ефект надвишава значително, а през втората година само минимално приноса на данъка върху доходите на физическите лица. Дестимулиращо въздействие от страна на преките данъци е отчетено през 2002 г. и 2004 – 2005 г., като водещо значение през тези години, с изключение на последната, имат приходите от данъка върху печалбата.

Табл. 1. Принос на видовете приходи в динамиката на общите бюджетни приходи в постоянни цени, 2001 – 2015 г.
(процентни пункта)

Годи- на	Преки данъч- ни прихо- ди			Косве- ни данъч- ни прихо- ди				Соц. и здравноо- сиг. вноски	Други бюджет- ни при- ходи	Об- що
	Данъци върху печалба- та	Данък върху доходи- те на физ. лица	Данък върху доходи- те на физ. лица	ДД С	Акци- зи и пътна такса	Мита и мит- нич. такси	Мита и мит- нич. такси			
2001	2,28	3,15	-0,87	-1,54	-0,41	-0,80	-0,33	-1,18	1,28	0,83
2002	-2,19	-1,77	-0,41	2,38	1,15	1,35	-0,12	-0,18	1,94	1,95
2003	1,18	0,68	0,50	4,61	2,75	1,56	0,30	3,97	0,09	9,85
2004	-0,88	-1,17	0,29	6,17	4,14	1,71	0,32	1,48	-0,11	6,66
2005	-0,52	-0,05	-0,48	5,29	3,87	1,07	0,36	0,38	1,51	6,66
2006	1,19	1,23	-0,04	4,80	3,65	0,85	0,30	-2,07	0,28	4,20
2007	3,09	1,58	1,51	1,60	0,58	2,43	-1,40	0,46	2,96	8,12
2008	1,01	0,95	0,06	3,19	1,35	1,79	0,05	0,40	0,37	4,97
2009	-1,96	-1,96	0,00	-6,46	-4,77	-1,31	-0,38	-1,19	-2,28	-11,89
2010	-1,86	-1,69	-0,17	-2,21	-0,93	-1,26	-0,02	-1,43	0,03	-5,47
2011	0,35	0,24	0,11	0,21	-0,12	0,31	0,02	0,96	-1,46	0,06
2012	0,17	-0,16	0,33	2,13	1,70	0,50	-0,06	0,00	4,28	6,58
2013	0,56	0,31	0,25	1,21	0,97	0,13	0,11	1,85	2,62	6,24
2014	1,23	0,41	0,82	-0,56	0,00	0,00	0,00	1,24	-0,87	1,03
2015	0,74	0,48	0,26	2,38	0,00	0,00	0,00	1,18	2,83	7,13

* Приносът се изчислява въз основа на темповете на прираст на бюджетни приходи в постоянни цени за всяка година, като за тегла се използват теглата на компонентите от предходната година. Особено е, че всички компоненти на бюджетните приходи са дефлирани с един и същ ценови индекс – дефлатора на БВП, като по този начин не се отчитат възможните несъответствия в ценовата динамика при отделните компоненти на приходите.

Източник: собствени изчисления по данни на НСИ и МФ.

Изчислените стойности на приносите на преките данъци в темпа на прираст на общите бюджетни приходи свидетелстват, че ефектите от въвеждането на плоското данъчно облагане са под очакваните. Поддръжниците на плоското данъчно облагане посочват, че то е предпоставка за увеличаване на бюджетните приходи поради стимулиращото му икономическо влияние и по-добрата данъчна събираемост. В действителност обаче въвеждането на плоския данък през 2008 г. води до незначително увеличаване на приходите от данъка върху доходите на физическите лица с 0,8%, като техният принос в ръста на общите бюджетни приходи през посочената година е едва 0,06 процентни пункта. Не по-различна е и картината при приходите от данъците върху печалбата, чийто принос за възходящата динамика на приходите в бюджета възлиза на 0,95 процентни пункта. Като се има предвид обстоятелството, че 10%-ната ставка върху корпоративния данък е въведена през предходната 2007 г., когато стимулиращото въздействие на приходите от него е 1,58 процентни пункта, може да се открие тенденция на намаляване на положителната роля на приходите от данъка върху печалбата за ръста на реалните бюджетни приходи¹.

¹ Посочените изводи са в съответствие с констатациите на Р. Гечев относно ефектите на плоския данък – Вж. Гечев, Р., Ниският плосък данък е неадекватен в условията на криза, Икономически алтернативи, ИК-УНСС, 5, 2010, с. 44-53.

Приносите на социално- и здравноосигурителните вноски в динамиката на бюджетните приходи през първия период са както положителни, така и отрицателни, докато другите бюджетни приходи имат траен положителен принос. Средно за интервала ефектът от растежа на приходите от вноски за социално и здравно осигуряване е по-малък от ефекта от ръста на другите бюджетни приходи, като сумата на тези два ефекта надвишава значително ефекта от нарастването на приходите от преки данъци, но е по-малък от ефекта от увеличаването на приходите от косвени данъци.

На **втория период**, който започва през 2009 г., са присъщи, както възходящи, така и низходящи изменения на бюджетните приходи. Най-силно намаляване на бюджетните приходи с 11,9%, е отчетено през 2009 г., когато е регистрирано и единственото за периода намаление на реалния брутен продукт. При това през същата година понижението се отнася за всички категории бюджетни приходи. Най-голям е спадът в приходите от косвени данъци – с 15%, като това се дължи предимно на сериозния спад във вътрешното търсене и съответното ограничаване на данъчната база при косвеното облагане. Сравнително голям спад бележат и приходите от преки данъци – с 12,7%, което е свързано до голяма степен с въвеждането на пропорционално данъчно облагане и определянето на сравнително ниска данъчна ставка от 10%.

Бюджетните приходи продължават да намаляват и през 2010 г., като това се отнася за всички техни структурни компоненти с изключение на другите бюджетни приходи, при които се регистрира положителен, но близък до нулата темп на прираст. Най-силно понижение е регистрирано при приходите от преки данъци – с 12,2%, като спадът на приходите от данъци върху печалбата от 24% е много по-висок по абсолютна стойност от този при приходите от данъка върху доходите на физическите лица.

През последните пет години на втория период темповете на прираст на бюджетните приходи са положителни. Като се изключи 2011 г. и 2014 г., техният относителен дял в БВП нараства, но въпреки това той остава под средния за предходния период. Тази динамика на бюджетните приходи дава основание времеви период между 2011 г. и 2015 г. да се обособи като самостоятелен подпериод в рамките на втория период. Обстоятелството, че възходящото изменение на бюджетните приходи през 2011 г. и 2014 г. се съчетава с намаляване на техния относителен дял в БВП, се дължи на по-високия ръст на реалния БВП спрямо растежа на бюджетните приходи. По отношение на промените при отделните категории бюджетни приходи на този подпериод е присъща нехомогенност.

Предвид на относителната значимост на отделните компоненти на бюджетните приходи и посочените тенденции в тяхната динамика през втория времеви интервал, косвените данъчни приходи имат доминиращ отрицателен принос за измененията на общите бюджетни приходи. Средно за периода техният принос е на равнище от -0,47 процентни пункта, като най-силно отрицателно отражение е регистрирано през 2009 г. През посочената година отрицателният им принос е -6,46 процентни пункта, като по абсолютната стойност той е повече от два пъти по-висок от общия ефект от намаляването на приходите от преките данъци и от социално- и здравноосигурителните вноски. През втория интервал най-голям отрицателен принос сред елементите на косвените данъчни приходи е отчетен при приходите от данъка върху добавената стойност.

Получените оценки за ролята на преките данъчни приходи за измененията на общите бюджетни приходи свидетелстват, че те имат преобладаващ отрицателен ефект. През 2009 и 2010 г. отрицателният им принос е около 2 процентни пункта. Регистрираните отрицателни приноси на преките данъчни приходи в общите бюджетни приходи се дължат основно на приходите от данъците върху печалбата, чийто осреднен принос за анализирания период възлиза на -0,34 процентни пункта.

Въпреки отчетените положителни темпове на прираст на бюджетните приходи през последните пет години на втория период техният среден темп на изменение за периода остава около 10 пъти по-нисък в сравнение с предходния период. Това показва, че провокираното

от спада във вътрешното търсене и реалния БВП намаление на бюджетните приходи с 11,9% през 2009 г. и с 5,5% през 2010 г. е значително спрямо техния ръст през интервала 2011 – 2015 г. Може да се отбележи също, че регистрираният през 2009 г. и 2010 г. положителен принос на нетния износ в динамиката на БВП не е в състояние да компенсира спада в бюджетните приходи. Основната причина за това е, че бюджетните приходи се влияят най-силно от косвените данъци, които зависят предимно от вътрешното търсене.

Зависимостта на бюджетните приходи в България от промените във вътрешното търсене и износа е предопределена от вида на данъчната система на страната, която се характеризира с относително ниско равнище на прякото данъчно облагане и изявен превес на косвените данъци. Това се потвърждава и от изчислените коефициенти на корелация между темпа на прираст на бюджетните приходи, от една страна, и темповете на прираст на вътрешното търсене и износа, от друга (вж. табл. 2). Връзката между темпа на изменение на бюджетните приходи и темпа на промяна на вътрешното търсене в рамките на целия изследван период е значително по-силна в сравнение със зависимостта, в която участва темпът на изменение на износа.

Табл.1. Корелационни коефициенти между темпа на прираст на бюджетните приходи и темповете на прираст на вътрешното търсене и износа

Темп на прираст на:	Вътрешно търсене	Износ	Период
Бюджетни приходи	0,75	0,53	2001-2015
	0,43	0,46	Преди въвеждане на пропорционално данъчно облагане
	0,80	0,47	След въвеждане на пропорционално данъчно облагане

Източник: собствени изчисления по данни на НСИ и МФ.

Оценяването на аналогични корелационни коефициенти за времето преди и след въвеждането на пропорционалното данъчно облагане е показателно, че промяната в данъчната система има съществена роля за анализираната обвързаност на бюджетните приходи с промените във вътрешното търсене и износа. За времето преди промяната в данъчната система коефициентите на корелация между темпа на прираст на бюджетните приходи и темповете на прираст на вътрешното търсене и износа имат приблизително еднакви стойности. За периода след въвеждането на плоското данъчно облагане обаче, коефициентите на корелация показват почти два пъти по-силна връзката между темпа на изменение на бюджетните приходи и темпа на промяна на вътрешното търсене в сравнение със зависимостта, в която участва темпът на изменение на износа.

* * *

Въз основа на извършения анализ може да се обобщи, че за времеви диапазон до 2008 г. бюджетните приходи нарастват, като техните съотношения спрямо БВП са сравнително високи. Най-висока относителна значимост сред отделните категории бюджетни приходи през целия времеви интервал имат косвените данъчни приходи. Това се обяснява преди всичко с доминиращата роля на личното потребление за прираста на реалния БВП и с разширяването на базата при косвеното облагане.

На периода след 2008 г. са присъщи възходящи и низходящи промени в бюджетните приходи, като спадове през 2009 г. и 2010 г. са силно изразени. Те се дължат както на намаляването на вътрешното търсене и съответното ограничаване на данъчната база при косве-

ното облагане, така и на осъществените данъчни промени, които са с негативен бюджетен ефект в условията на икономическа криза.

Изведените структурни характеристики на данъчната система, свързани с пропорционалното данъчно облагане и определянето на сравнително ниска данъчна ставка от 10%, поставят на дневен ред въпроса за устойчивостта на бюджетните приходи при реализиране на експортоориентиран икономически растеж. Това е особено важно предвид произтичащата от типа на данъчна система силна обвързаност на бюджетните приходи с динамиката на вътрешното потребление. Тогава при евентуално съществено понижаване на относителната значимост на вътрешното търсене може да се стигне до сериозен спад в бюджетните приходи и този спад да не бъде компенсиран от провокираното от ръста на износа повишаване на макроикономическата активност.

Наред с това пропорционалното облагане в страната отслабва изглаждащата сила на автоматичните бюджетни стабилизатори и прави икономиката по-податлива на действието на икономически шокове. В тази връзка за България се отчитат и най-слабите автоматични бюджетни стабилизатори сред всички страни-членки на ЕС¹. В същото време редица емпирични резултати показват, че ниската данъчна тежест у нас не се проявява като ключов фактор за инвестиционната активност и не влияе значително върху икономическия растеж².

С оглед на посоченото по-важните препоръки към данъчната политика в България се свеждат до необходимостта от преодоляване на дисбаланса между преки и косвени данъци, което може да стане чрез въвеждане на прогресивно данъчно облагане. Това ще засили изглаждащата сила на автоматичните бюджетни стабилизатори, като в същото време няма да има неблагоприятен ефект върху икономическия растеж поради сравнително ниското равнище на данъчната тежест при преките данъци. Следва да се има предвид и обстоятелството, че евентуалното въвеждане на прогресивни данъчни ставки ще гарантира и по-висока фискална устойчивост при промяна в относителната значимост на различните фактори на растежа.

Използвана литература:

1. Величков, Н., Автоматичната бюджетна стабилизация в страните от групата БЕЛЛ (България, Естония, Латвия, Литва), Сб. „Икономически предизвикателства: Растеж, дисбаланси, устойчиво развитие“, ИК-УНСС, 2016, с. 262–269.
2. Величков, Н., Фискална политика и макроикономическа активност, Дисертационен труд за присъждане на ОНС „доктор“, 2015.
3. Владимиров, Вл., Фискална политика и макроикономическа стабилизация, Изд. къща Стено, 2011.
4. Гечев, Р., Ниският плосък данък е неадекватен в условията на криза, Икономически алтернативи, ИК-УНСС, 5, 2010, с. 44-53.
5. Velichkov, N., Fiscal Rules Versus Fiscal Discretions, Economic Alternatives, Issue 3, 2015, pp. 39-45.

¹ Величков, Н., Автоматичната бюджетна стабилизация в страните от групата БЕЛЛ (България, Естония, Латвия, Литва), Сб. „Икономически предизвикателства: Растеж, дисбаланси, устойчиво развитие“, ИК-УНСС, 2016, с. 262–269; Velichkov, N., Fiscal Rules Versus Fiscal Discretions, Economic Alternatives, 2015, Issue 3, pp. 39-45.

² Величков, Н., Фискална политика и макроикономическа активност, Дисертационен труд за присъждане на ОНС „доктор“, 2015; Владимиров, Вл., Фискална политика и макроикономическа стабилизация, Изд. къща Стено, 2011.

ФИСКАЛНИЯТ МУЛТИПЛИКАТОР – ОТПРАВЕН МОМЕНТ ЗА ПОСТИГАНЕ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ЦЕЛИ В БЪЛГАРИЯ

ас. Игнат Игнатов

Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“

1. Въведение

Фокусът на емпиричните проучвания от последните години е върху т.нар. нелинейни ефекти на фискалната политика, които обозначават взаимоотношението между размера на фискалния мултипликатор и състоянието на икономиката. Посоката на изследванията е насочена към изводите че фискалните мултипликатори са по-големи в периоди на икономически кризи, отколкото при експанзии. За макроикономическото управление на всяка страна този въпрос е от особена важност предвид влиянието на кризата върху икономическата активност и наложените ограничения от публичните финанси.

Литературата по този въпрос се осланя на два основни подхода за извеждане на фискалните мултипликатори – чрез емпирична и чрез моделна оценка.

Предизвикателствата пред макроикономическата теория и практика нарастват допълнително, тъй като се наблюдават значителни отклонения в стойностите на мултипликаторите за различните страни, което предполага индивидуален подход на фискалната политика.

2. Литературен преглед

Baxter and King (1993) показват, че импакт мултипликаторите рядко превишават единица. Подобни заключения споделя и Perotti (2004). Използвайки SVAR модел, той решава, че разходните мултипликатори са спаднали значително след 80-те години на XX в. Още веднъж, до тези открития със SVAR модел за периода 1980-2008 г. достигат и Kirchner et. al. (2010), като добавят, че за спада в импакт разходните мултипликатори спомагат нарасналото отношение на кредитите към домакинствата спрямо БВП и по-малкият дял на бруто капиталообразуването за сметка на по-голям дял на заплатите в публичния сектор в рамките на общите правителствени разходи.

Някои от изводите на емпиричната литература относно фискалната политика не са нови за академичната общност, а по-скоро добре известни от кейнсианската теория като, например, факта че приходните мултипликатори са по-малки по размер от разходните. Интерес буди прилаганият отскоро т.нар. разказвателен (narrative) подход за анализ на мултипликаторите, който в разрез с традиционните разбирания твърди, че данъчните мултипликатори превишават разходните (Romer and Romer, 2010).

Auerbach et. al. (2010) доказват чрез SVAR модел, че фискалните мултипликатори са по-големи по време на икономически кризи, отколкото при експанзии. Пряко последствие от това заключение е повишената ефективност на фискалната политика при рецесия. Като използват различна методология с по-малко допускания, Auerbach et. al. (2011) потвърждават своите предишни изводи и ги допълват, че и други ключови макроикономически променливи проявяват зависимо от бизнес цикъла поведение. Резултатите за нелинейните ефекти на фискалната политика са подкрепени и от Baum et. al. (2012), които повдигат въпроса за избора между фискална консолидация в началото или в края на периода.

Основните доводи за по-големи мултипликатори в периоди на криза са недоизползваните производствени мощности и наличието на ликвидно ограничени домакинства. Такива домакинства не са в състояние да участват на финансовите пазари, така че изразходват своите разполагаеми доходи за всеки период. Ако относителният им дял в общото население

нарасне, това ще подсили влиянието на фискалната политика, защото търсенето на тези домакинства се движи пропорционално с изменението на заетостта и работните заплати, предизвикано от правителството (Galí et. al., 2005).

Заключенията за нелинейност на фискалното въздействие красноречиво заявяват, че линейният модел за оценка на мултипликатора подценява ефектите на разходните и приходни шокове при криза, а ги надценява при експанзия. Интересно е, че литературата, занимаваща се с оценка на стойността на мултипликаторите, пренебрегва предвижданията от стандартната икономическа теория, която посочва по-високи мултипликатори при съвкупно производство, по-малко от потенциалното – при нулев или положителен производствен разрыв, фискалната експанзия ще предизвика по-голям темп на инфлация или външен дефицит, но не и по-голямо реално производство.

Оказва се, че фискалните мултипликатори имат изявен антицикличен характер, като надхвърлят 2 при криза, а при подем – спадат под 1 (Canzoneri et. al., 2011). Тази посока на разсъждения отвежда Jorda and Taylor (2013) към заключението, че фискалната консолидация е на практика отрицание на краткосрочния икономически растеж. Този извод е особено верен в периоди на криза, където фискално приспособяване в размер на 1% от БВП генерира 5-годишна кумулативна загуба в размер на 4% от реалния БВП, докато тази загуба представлява само 1% от БВП при подем. Пряка връзка с идеята за нелинейните ефекти на фискалната политика е присъщата асиметрия на мултипликаторите – те нарастват в период на криза в по-голяма степен, отколкото спадат в период на подем. Обяснението произтича от асиметричното предлагане на производствени фактори в икономиката – при пълна заетост предлагането на ресурси е свършено нееластично, докато такова ограничение при икономически спад ефективно не съществува. С оглед на асиметрията на фискалните ефекти Baum et. al. (2012) заключават, че при възможност за достъпно финансиране плавният подход за приспособяване на публичните финанси е препоръчителен, докато краткосрочното прилагане на подобна политика индуцира по-малък кумулативен ефект при положителен производствен разрыв.

Blanchard and Leigh (2013) откриват, че подценяването на мултипликаторите в началото на кризата е допринесло за значителни грешки в прогнозите. Макар да се въздържат от категорична позиция, те отдават предпочитание на кредитбилните средносрочни планове за фискално приспособяване. Подобна премерена позиция споделя и Cottarelli (2012).

Грешките от неправилна оценка на мултипликаторите могат да доведат до определяне на непостижими цели и неадекватно измерване на необходимия размер фискална консолидация за свиване на дълговото съотношение (Eyraud and Weber, 2013). Същевременно резултатът е, освен претърпените загуби на БВП в краткосрочен период, но също така и потенциален отрицателен хистерезисен ефект в дългосрочен период. Това възможно следствие от икономически спад поставя акцент върху важността на трудовия пазар като трансмисионен канал на ефектите от фискалната политика. Следователно отдръпването на фискална подкрепа по време на криза и високи мултипликатори ще потисне допълнително икономическата активност, а трендът на БВП, въпреки разпространените възгледи, може да се окаже зависим от дълбока и продължителна рецесия (DeLong and Summers, 2012). Негативният средносрочен ефект на фискалната консолидация върху нормата на безработица и заетост бива подкрепен с доказателства от Dell’Erba et. al. (2014). На този фон се открояват гласовете в подкрепа на антицикличната роля на фискалната политика, които изтъкват, че неочакваният положителен разходен шок се оказва значително по-ефективен в периоди на криза, отколкото при подем. (Corsetti et. al., 2012).

Съществуват ограничен брой емпирични проучвания във връзка с относителната важност на факторите, определящи равнището на фискалния мултипликатор. Ilzetzi et. al. (2011) заключават, че влиянието на правителствените разходни шокове зависи решаващо от ключови характеристики на страната, които включват задлъжнялост на публичния сектор, равнище на развитие, гъвкавост на валутния курс и отвореност на търговията.

Изводите от техния анализ за отрицателната роля на дълга върху мултипликатора се припокриват с тези на Kirchner et. al. (2010), където висок публичен дълг спрямо БВП повлиява отрицателно върху дългосрочните мултипликатори.

Според тях при режим на плаващ валутен курс ефектите на фискалната политика са като цяло отслабени и дори нулеви, за разлика от случая с фиксиран валутен курс. Още веднъж се потвърждават предвижданията от модела на Мъндел и Флеминг, че нетният износ спада, докато реалният валутен курс поскъпва. Не липсват обаче и емпирични изследвания, които достигат и до обезценяване на реалния валутен курс след фискална експанзия. В подкрепа на резултатите от Ilzetzki et. al. (2011), Corsetti and Müller (2011) изтъкват, че високата степен на отвореност на икономиката има понижаващо влияние върху стойността на мултипликатора, тъй като част от ефектите на фискалния шок изтичат в чужбина чрез търговските потоци.

По въпроса за детерминантите на мултипликатора Auerbach et. al. (2011) също отправят поглед към структурните характеристики на икономиката, като заключават, че несъвършенствата на трудовия пазар и равнището на публичния дълг са сравнително по-важни за мултипликатора, отколкото степента на отвореност на икономиката. По-специално, правителственият дълг потиска реакцията на производството към разходни шокове. В подобна ситуация при емпиричен анализ съществува риск от надценяване на стойността на мултипликатора.

Отношение към мултипликатора имат и автоматичните стабилизатори, които ограничават неговата стойност. Този факт не е без значение за правителствените намерения за укрепване на фискалната устойчивост. При 1% от БВП фискално свиване фактическото подобрене в бюджетното салдо е намалено с величина, зависеща от размера на автоматичните стабилизатори (както и от фискалния мултипликатор), които увеличават социалните трансфери и намаляват данъчните приходи.

В пряко отношение към размера на мултипликаторите се явява постоянството (persistence) на правителствената дейност. По-настойчивата фискална политика се асоциира с по-ниски мултипликатори и намалява производството в дългосрочен период, което се обяснява с голямото увеличение в нетната настояща стойност на данъците и отрицателния ефект на богатството, който изтласква частните разходи. За ефективността на фискалните мерки в случая допринасят и действията на паричните власти. С увеличаването на паричната акомодация мултипликаторите проявяват тенденция да нарастват поради косвеното влияние на фискалната политика върху реалните лихвени проценти. Coenen et. al.(2010) обобщават, че фискалната експанзия е максимално ефективна при средносрочен хорзонт и в комбинация с паричната политика, защото успява да неутрализира ефекта на богатството. В частния случай, когато номиналният лихвен процент достигне до нулевата граница (zero lower bound), мултипликаторите нарастват значително, което според Woodford (2010) и Christiano et. al. (2011) се дължи на пълната парична акомодация на положителния фискален шок. Предходните разсъждения открояват въпроса за значението на координацията между фискална и парична политика при възвръщане на стабилни публични финанси. Докато продължава фискалното приспособяване, паричната политика трябва да оказва подкрепа на съвкупното търсене (Cottareli and Jaramilo, 2012).

Не съществува общоприета методология за идентифициране на фискалните шокове или извличане на екзогенния компонент от наблюдавани фискални променливи. Подобно твърдение означава, че някои промени в правителствените разходи, направени в очакване на циклични движения в икономиката, могат да бъдат погрешно възприети като иновации на макрополитиката. Вероятно на това се дължи липсата на категоричен консенсус в литературата относно размера на фискалния мултипликатор.

Препоръките към водената от правителството политика са, че плавно фискално приспособяване е за предпочитане, ако финасирането го позволява. Подобен подход на макропо-

литиката е дори по-лесно приложим, ако страната е запазила и засилила фискални буфери през периода на растеж. В крайна сметка запазването на икономическия растеж е ключов фактор за успеха на фискалната консолидация, в резултат на което плавен подход е за предпочитане (Batini et. al., 2012).

3. Методология

Дискусията за мултипликатора и поуките за водената макроикономическа политика основателно насочват анализа първоначално към достигането до емпирични стойности на фискалния мултипликатор за България. В случая е разгледан само кейнсианският разходен мултипликатор, тъй като в емпиричната литература изводите за данъчните мултипликатори са често колебливи и много разнородни.

Не без значение е и относителната тежест на някои фактори върху динамиката на мултипликатора, подсказани от академичната литература. Този въпрос ще бъде проучен чрез разлагане на кейнсианския мултипликатор.

4. Емпирични резултати

Извеждането на кейнсианския разходен мултипликатор за отворена икономика е крайъгълен камък за представяне на традиционните възгледи в макроикономиката. Количествената оценка за мултипликатора (α) ще се извърши на основата на преобразувана формула, която цели да избегне трудностите при отчитането на прогресивното данъчно облагане преди 2008 г. год. и употребата на пределната склонност към потребление (mpc) и внос (mpm).

$$\alpha = \frac{1}{1 - mpc \times (1 - t) + mpm} \quad (1)$$

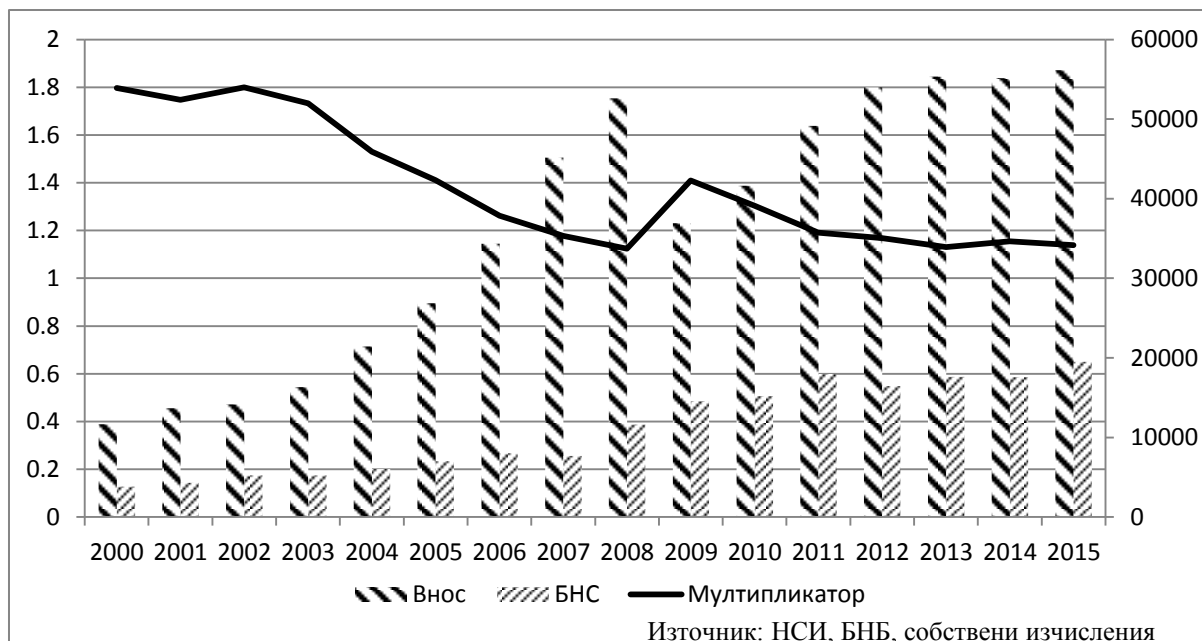
, където t е данъчната норма. За целта умножаваме числителя и знаменателя на дробта с брутният национален разполагаем доход ($GNDI$).

$$\alpha = \frac{GNDI}{GNDI - mpc \times (1 - t) \times GNDI + mpm \times GNDI}$$

Това ще позволи преход към формулата, която ще се използва по-нататък:

$$\alpha = \frac{GNDI}{GNS + Im} \quad (2)$$

, където GNS са брутните национални спестявания (БНС), а Im е вносът.



Резултатите са в потвърждение на теорията за кейнсианския мултипликатор, превишаващ единица. На фиг. 1. проличава намаляващият тренд на мултипликатора в периода 2000-2008 г. Тази динамика се дължи съвкупно от силно изявения прираст на вноса и от по-скромното нарастване на БНС. Именно през 2008 г. мултипликаторът достига своя минимум в размер на 1,12 последван от значителен прираст от 25,4% до 1,41 през следващата 2009 г. Този скок в мултипликатора се дължи на свития внос в резултат на започналата криза за България. През 2010-11 г. вносът започва своя път на възстановяване към предкризисните равнища, а мултипликаторът отново приема низходяща тенденция. През последните 2013-15 г. мултипликаторът се стабилизира на равнищата от преди кризата. През целия разглеждан период брутните национални спестявания оказват преобладаващо понижителен ефект върху разходния мултипликатор.

Емпиричната литература проявява интерес към относителното значение на различни фактори, имащи отношение към стойността на мултипликатора. Ще бъде предложено примерно разлагане на вече изчисления разходен мултипликатор. Важно е да се отбележи, че представената декомпозиция е мотивирана от теоретични съображения и предишни приноси на академичната общност.

$$\alpha = \frac{Y}{A} \times \frac{Y^*}{rY} \times \frac{Ex + Im}{GNS + Im} \times \frac{Y}{Ex + Im} \times \frac{rA}{M^S} \times \frac{1}{velocity} \quad (3)$$

, където

Y – брутен национален располагаем доход (БНРД);

A – вътрешната абсорбция;

Y^* – трендът на реалния БНРД, изчислен с филтър на Ходрик-Прескот;

rY – реален БНРД, изчислен по цени от 2015 г. чрез ХИПЦ (2015=100);

Ex – износ;

Im – внос;

rA – реална вътрешна абсорбция, изчислена чрез ХИПЦ;

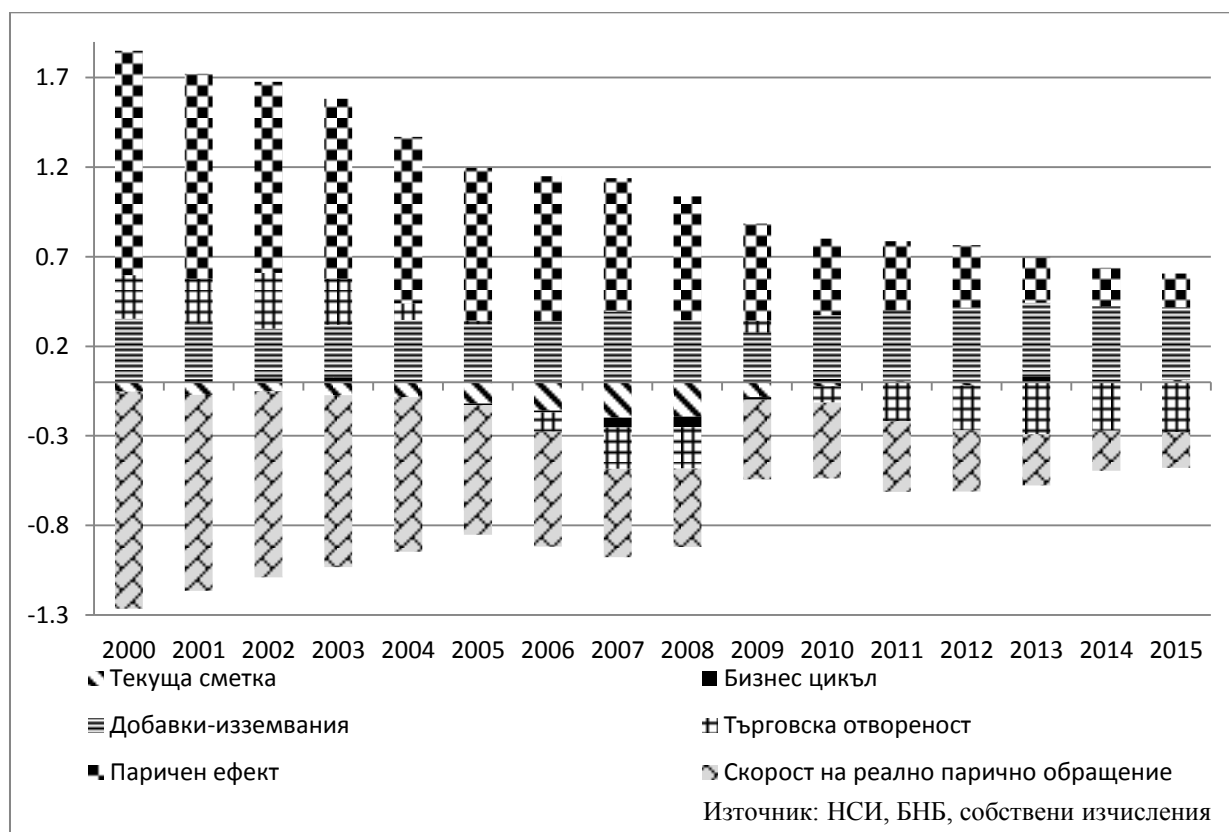
M^S – паричната маса, представена чрез агрегат М3 и изчистена от ценови ефекти чрез ХИПЦ;

$velocity^*/V^*$ – скорост на реалното парично обращение, изчислена чрез Y^* и M^S

$$\alpha = trade\ balance \times business\ cycle \times injection - leakage \times trade\ openness \\ \times monetary\ effect \times velocity^*$$

Мултипликативната формула обяснява комбинирания ефект на факторите върху равнището на мултипликатора. Тя предполага, че тези характеристики взаимодействат помежду си и имат кумулативни ефекти.

За изясняване на приноса на всеки от посочените фактори, влияещи на мултипликатора, изразът бива логаритмуван и графично представен:



фиг. 2 Участие на факторите, диктуващи динамиката на мултипликатора във формирането на крайната му стойност за периода 2000-2015 г.

Конструирането на **ефекта на текущата сметка** почива на абсорбционния подход към платежния баланс. Чрез своята фискална политика правителството може да влияе на стойността на мултипликатора както чрез изменение на данъците, така и чрез пренасочване на съвкупни разходи на макроикономическо ниво. Същевременно този индикатор показва и баланса спестявания-инвестиции. За анализирания период този фактор има отрицателно въздействие върху стойността на мултипликатора, като то се засилва в годините преди кризата, а след това почти изчезва.

Ефектът на бизнес цикъла отразява цикличната позиция на икономиката, като участва в мултипликативната формула с реципрочната си стойност, защото според теорията бизнес цикълът оказва отрицателно влияние на мултипликатора. Това въздействие се дължи на недоизползваните производствени ресурси при криза. През 2005-2008 год. икономиката надхвърля своя тренд, което оказва понижаващо влияние върху мултипликатора. За период от 2 години (2009 и 2010 год.) този фактор освобождава мултипликатора от своето влияние, позволявайки му да нарасне. Други са факторите, които управляват стойността на мултипликатора.

ликатора през този 2-годишен период. Като цяло анализът разкрива по-скоро незначително влияние на икономическия цикъл върху разходния мултипликатор.

Факторът добавки-изземвания отразява изтичането и вливането на средства в потока на разходите в икономиката. Според стандартното представяне на мултипликатора прирастът в пределната склонност към внос снижава стойността му. Въпросната идея е застъпена и при този относителен показател, като от математическа гледна точка необходимо и достатъчно условие е износът да превишава брутните национални спестявания. Това условие е налично за България. По-конкретно през разглеждания период износът следва възходяща динамика без 2009 г., което обяснява положителния ефект на този фактор върху размера на мултипликатора.

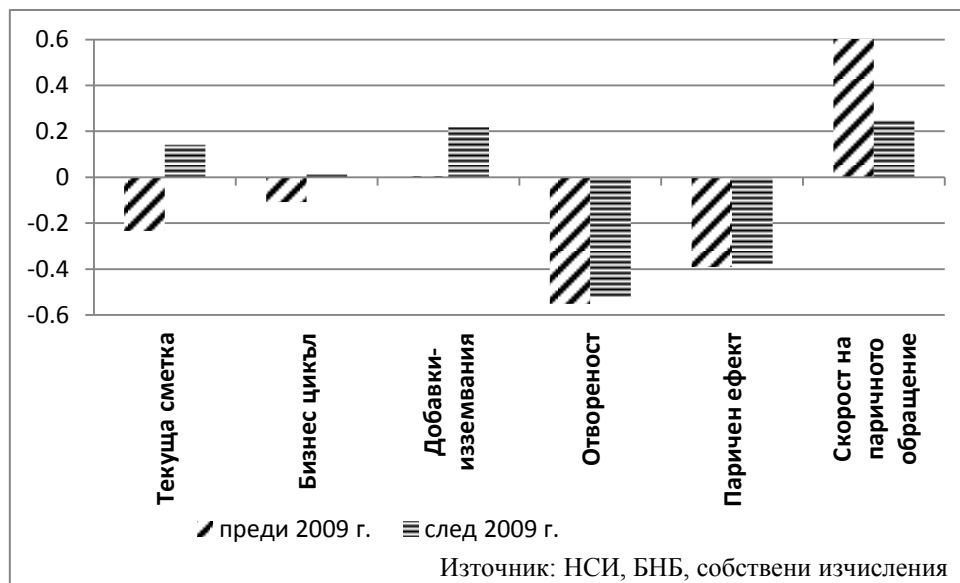
Степента на отвореност на търговията се включва във формулата с реципрочната си стойност. Съгласно различни проучвания отворените икономики имат по-ниски мултипликатори в сравнение с по-затворени към международните пазари икономики. В периода на засилен растеж 2004-2008 год. за българската икономика факторът оказва понижаващо влияние върху стойността на мултипликатора. С началото на кризата през 2009 год. това влияние сменя своята посока, но се завръща с отрицателен знак през следващата 2010 г., макар с отслабена сила. След 2011 г. мултипликаторът отново продължава да търпи понижаващото влияние на степента на отвореност на търговията. Наблюдаваната динамика илюстрира че мултипликаторът е възможно да е нараснал значително през 2009 г., да се е задържал на това ниво през 2011, а впоследствие да се е завърнал на равнището преди кризата. Тези твърдения са в съответствие със заключенията на Karagyozyova et. al. (2013).

Паричният ефект протича вследствие на ендегенното¹ нарастване на паричната маса (измерена с М3) вследствие на приток на капитали, което повишава стойността на мултипликатора. Този механизъм се реализира чрез едновременно повишаване на паричната маса при валутен борд и понижаващото влияние върху лихвените проценти. При подобни условия фискалната политика се радва на известно неутрализиране на ефекта на изтласкване на частните разходи в икономиката. Този фактор затихва през разглеждания период заедно със забавения прираст на М3.

Скоростта на реално парично обращение (V^*) се изчислява на основата на тренда на реалния БВП и реалната парична маса. Съответно реципрочната стойност на прираста на скоростта на паричното обращение може да се разглежда като структурна характеристика на икономиката, доколкото паричната маса е ендегенна при паричен съвет. Същевременно този фактор отразява не само доброто управление на брутните валутни резерви от БНБ, но и нарастващото доверие на България на международната сцена.

В динамиката на мултипликатора могат да бъдат различени два подпериода с низходящ тренд, като разделителната линия между тях е началото на кризата. Интерес представлява въпросът дали еднакви фактори управляват динамиката на разходния мултипликатор преди и след кризата. Стъпвайки на данните от мултипликативната формула, може да бъде използван методът на верижните замествания, за да се установи кумулативния ефект на всеки съставляващ фактор, дефиниращ величината на мултипликатора за всеки подпериод.

¹ При валутен борд паричната маса е ендегенна величина и зависи от пазарните условия, т.е. тя **не е** резултат от целенасочени действия на независима централна банка.



фиг. 3 Кумулативният принос на факторите, влияещи на правителствения мултипликатор за двата подпериода

През първия подпериод най-голямо влияние упражнява структурния компонент скорост на реалното парично обращение. Почти толкова силно въздействие оказва степента на отвореност на икономиката, която заедно с текущата сметка маркират изтичането на разходи от икономиката. Прирастът на паричната маса и повишението на реалната абсорбция обуславят възходящ ефект върху мултипликатора. И в тази фигура се забелязва относително незначителният ефект на икономическия цикъл върху мултипликатора, което до известна степен противостои на резултатите от други емпирични трудове, отдаващи внушително влияние на този фактор. Факторът добавки-изземвания не е допринесъл кумулативно за получената стойност на мултипликатора за подпериода.

През втория подпериод трендът на мултипликатора отново е отрицателен, но се наблюдава известна смяна на ролите. Макар трите най-влиятелни фактора да са същите, отвореността на икономиката придобива водещо значение за мултипликатора. Паричният ефект запазва по размер своето понижаващо влияние, но скоростта на паричното обращение губи повече от половината от своята тежест. Възходящата динамика на износа обяснява положителния принос на текущата сметка, но също така и на фактора добавки-изземвания. Отново бизнес цикъла проявява пренебрежимо малък кумулативен ефект.

6. Заключение

От емпиричната литература и анализа могат да бъдат отделени някои отправни моменти при прилагането на фискална политика:

1. Макар икономическият цикъл да е с малък принос във формирането на оценката на мултипликатора, той е наличен и при резки спадове е вероятно да изиграе важна роля;
2. Степента на отвореност на икономиката проявява осезаема противоположна зависимост спрямо стойността на разходния мултипликатор. С разгръщането на икономиката към световните пазари, мултипликаторът спада;
3. Изтичането на разходи от икономическата система под формата на внос и/или спестявания свива величината на разходния мултипликатор за разлика от износа.

Политика, стимулираща износа и/или насърчаваща вътрешните инвестиции, ще повлияе нарастващо на мултипликатора;

4. Привличането на капитали в икономиката под формата на преки и портфейлни инвестиции оказва освен редица благотворни ефекти върху производството, но също така и завишава мултипликатора;
5. Степента на доверие в цялостното макроуправление води след себе си по-висок устойчив тренд при поддържане на необходимата ликвидност в икономиката;
6. В среда с ниски мултипликатори политиката на фискална консолидация ще има ограничен директен ефект върху съвкупното търсене. Въпреки това, препоръчително е при резки икономически спадове тя да бъде отбъгвана или да бъде прилагана постепенно в случай на натиск от финансовите пазари.

Благодарност: Разработката е част от работата по проект НИ15 ФИСН 019/24.04.2015 г., финансиран от Фонд „Научни изследвания“ при Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“.

Литература

1. Auerbach, A. and Y. Gorodnichenko, (2010), “Measuring the Output Responses to Fiscal Policy”, NBER Working Paper No. 16311
2. Auerbach, A. and Y. Gorodnichenko, (2011), “Fiscal Multipliers in Recession and Expansion”, NBER Working Paper No. 17447
3. Batini, N., Callegari, G., and G. Melina, (2012), “Successful Austerity in the United States, Europe and Japan”, WP/12/190, IMF
4. Batini, N., Eyraud, L., and A. Weber, (2014), “A Simple Method to Compute Fiscal Multipliers”, WP/14/93, IMF
5. Baum, A., Polawski-Ribeiro, M., and A. Weber, (2012), “Fiscal Multipliers and the State of the Economy”, WP/12/286, IMF
6. Baxter, M. and R. King, (1993), “Fiscal Policy in General Equilibrium”, The American Economics Review, Vol. 83, No. 3, 315-334
7. Blanchard, O., and D. Leigh, (2013), “Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers”, WP/13/1, IMF
8. Canzoneri, M., Collard, F., Dellas, H. and B. Diba, (2011), “Fiscal Multipliers in Recessions”
9. Christiano, L., Eichenbaum, M., and S. Rebelo, (2011), “When is the Government Spending Multiplier Large?”, Journal of Political Economy, Vol. 119, No. 1 (February 2011), pp. 78-121
10. Coenen, G., Erceg, C., Freedman, C., Furceri, D., Kumhof, M., Lalonde, R., Laxton, D., Lindé, J., Mourougane, A., Muir, D., Mursula, S., de Resende, C., Roberts, J., Roeger, W., Snudden, S., Trabandt, M., and J. Veld, (2010), “Effects of Fiscal Stimulus in Structural Models”, WP/10/73, IMF
11. Corsetti G., and Müller, G., (2011), "Multilateral economic cooperation and the international transmission of fiscal policy", Working Paper No. 17708, NBER
12. Corsetti, G., Meier, A. and G. Müller, (2012), “What Determines Government Spending Multipliers?”, WP/12/150, IMF
13. Cottarelli, C. and L. Jaramilo, (2012), “Walking Hand in Hand: Fiscal Policy and Growth in Advanced Economies”, WP/12/137, 2012
14. Cottarelli, C., (2012), “Fiscal Adjustment: Too Much of a Good Thing?”
15. Dell’Erba, S., Koloskova, K., and M. Poplawski-Ribeiro, (2014), “Medium-Term Fiscal Multipliers during Protracted Recessions”, WP/14/213, IMF
16. DeLong, B.J., and L.H. Summers, (2012), “Fiscal Policy in a Depressed Economy”

17. Eyraud, L. and A. Weber, (2013), "The Challenge of Debt Reduction during Fiscal Consolidation", WP/13/67, IMF
18. Galí, J., David López-Salido, J. and J. Vallés, (2005) "Understanding the Effects of Government Spending on Consumption", NBER Working Paper No. 11578
19. Ilzetzki, E., Mendoza, E., and C. Vegh, (2011), "How Big (Small?) are Fiscal Multipliers?", WP/11/52, IMF
20. Jorda, O. and A. Taylor, (2013), "The Time for Austerity Estimating the Average Treatment Effect of Fiscal Policy", NBER Working Paper No. 19414
21. Karagyozeva, K., G. Deyanov and V. Iliev (2013), „Fiscal Policy and Economic Growth in Bulgaria“, BNB DP/90/2013
22. Kirchner M., Cimadomo J. and Hauptmeier S., (2010) , "Transmission of government spending shocks in the euro area. Time variation and driving forces.", Working Paper Series, ECB
23. Perotti, R., (2004), "Estimating the Effects of Fiscal Policy in OECD Countries"
24. Romer, C., and D. Romer, (2010), "The Macroeconomics Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks", American Economic Review 100, 763-801
25. Woodford, M., (2010), "Simple Analytics of the Government Expenditure Multiplier", NBER Working Paper No. 15714

КОНКУРЕНТНИТЕ ПРЕДИМСТВА – НЕОБХОДИМО УСЛОВИЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ФИРМАТА

докторант Кристиан Корелов¹
Стопанска академия „Д. А. Ценов”

Днес средата, в която действа фирмата, е изключително динамична. От една страна научно-техническият прогрес създава все повече и по-бързо разнообразни технологични въвеждания. От друга страна, през последните години настъпват сериозни промени в международната среда, свързани с допълнителна либерализация на търговията и интеграция на пазарите. Особено актуални са преговорите по трансатлантическото и транстихоокеанското споразумение, които ще доведат до премахване на много от местните регулации и уеднаквяване на стандартите за продукцията на търговските партньори.

За отделната фирма протичащите процеси водят до намаляване на значението на конкурентните предимства от по-нисък порядък – евтини ресурси (евтина работна ръка, относително евтина електроенергия, наличие на евтини суровини и материали). Все по-актуални и с по-голямо значение се превръщат политиките за придобиване на преимущества от по-висок ранг – наемане и създаване на високо квалифициран персонал, постигане на модерно равнище на техники и технологии, внедряване на иновации. Производства, притежаващи подобни конкурентни предимства, са потенциално *устойчиви* и могат да окажат сериозно положително въздействие върху оцеляването на фирмата и нейното развитие в дългосрочен план.

Просперитетът на фирмата в тази динамично променяща се среда обуславя нуждата бизнес организацията да се адаптира към новите условия. Целта на настоящата разработка е да се направи кратък анализ на начините за постигане и развитие на устойчиви конкурентни предимства на фирмата, които са необходимо условие за оцеляване ѝ в условията на силна либерализация на международните пазари. Този анализ не е изчерпателен, но дава отговор на някои основни въпроси, свързани от една страна с постигане на висока конкурентоспособност, а от друга с оцеляването и развитието на фирмата в дългосрочен план.

Успехът на една фирма се определя до голяма степен от нейната способност да завоюва определени пазарни позиции в условията на конкурентна среда, в която тя се намира. Въпреки че в един отрасъл може да има интензивна конкурентна борба, ако фирмата има оптимална позиция в него и висока конкурентоспособност, тя все пак може да генерира добра печалба.

В специализираната литература липсва единно становище относно същността на фирмената конкурентоспособност. Според някои автори, фирмената конкурентоспособност „представлява относителна оценка на преимуществата на фирмата, които ѝ позволяват с най-голяма ефективност да удовлетвори потребностите на определен кръг от клиенти”². Други автори допълват, че конкурентоспособността на предприятието е „способността му чрез непрекъснато обновяване и усъвършенстване да създава и устойчиво да поддържа тези конкурентни предимства, водещи до високи стопански резултати в дългосрочен план”³. От тези две определения могат да се изведат и основните характеристики на конкурентоспособността, а именно:

- Конкурентоспособността на фирмата е нейна вътрешна способност;

¹ E-mail: kkorelov@uni-svishtov.bg

² Кунев, К. Конкуренция: теоретични аспекти и фирмено поведение. Библиотека „Стопански свят”, Свищов, 2001г. 74с.

³ Вж. Маринов, Г., Велев, М., Гераскова, О., Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност. Информа интелект, София, 2008г. 187с.

- Фирмената конкурентоспособност е относителна величина;
- Фирмената конкурентоспособност е динамична величина;
- Конкурентоспособността на фирмата включва адаптивност към променящите се условия на средата и пазара;
- Конкурентоспособността на фирмата включва способността ѝ непрестанно да се учи, обновява и усъвършенства;
- Конкурентоспособността е свързана с постигането и развитието на конкурентни предимства;
- Конкурентоспособността на фирмата включва устойчивост (дълготрайност) на резултатите;
- Конкурентоспособността на фирмата включва високи стопански резултати и икономическа ефективност.

Това, което обединява дефинициите е акцентът, който се поставя върху конкурентните предимства. С други думи конкурентоспособността е способност на фирмата да създава и поддържа конкурентни предимства. Те произтичат от тези характеристики на продукта, които го правят по-добър от продуктите на конкурентите. Конкурентното предимство е именно това преимущество на бизнес организацията, с което тя превъзхожда конкурентите си и привлича клиенти. Източници на конкурентни преимущества за фирмата могат да бъдат различни¹:

- Постигнато равнище на техниката и технологията;
- Благоприятна географска локализация на фирмата и звената ѝ;
- Завоюван и утвърден пазарен дял на фирмата;
- Качество на входящите във фирмата материални ресурси;
- Дългосрочни договорености с доставчици на ресурси;
- Осигурен достъп на фирмата до финансови ресурси;
- Високо равнище на квалификация и опит на персонала на фирмата;
- Сравнително висока степен на мотивация на персонала на фирмата;
- Качествени стратегии и планове за развитие на фирмата;
- Сравнително добро равнище на цялостната организация на дейността на фирмата и добра организация на маркетинговата дейност;
- Ориентация на фирмата към потребителя;
- Фирмата има добър имидж;
- Има установена висока степен на лоялност към фирмата;
- Има добра организация на иновационната дейност и др.

Притежаването на който и да е от тези източници на конкурентни предимства позволява на фирмата да повишава своята конкурентоспособност. Според М. Портър² всички конкурентни предимства могат да се сведат до два основни типа: лидерство в разходите (ценово предимство) и предимство от диференциация. Известни са още като основни конкурентни предимства, тъй като обуславят позицията на фирмата в сектора като лидер по отношение или на цената, или на диференциацията. Всяка фирма използва своите ресурси и способности за постигане и развитие на конкурентно предимство, което в крайна сметка води до създаване на по-голяма стойност.

Когато дадена фирма постигне *ценово предимство* това означава, че нейното производство е с най-ниски разходи в отрасъла. Въпреки, че ниските разходи в повечето случаи дават възможност за предлагане на продукти на по-ниски цени, лидерството в разходите не означава непременно, че фирмата трябва да се придържа към политика на ниски цени. Веднъж

¹ Куртева, Г. Конкурентоспособност – основен проблем на българската фирма в условията на функционираща пазарна икономика// Пазарно развитие на българската икономика - две десетилетия след промяната : Сб. с докл. от юбил. науч. конфер. 4-5 ноем. 2010 г.. - Свищов : АИ Ценов, 2010,

² Портър, М. Конкурентно предимство на нациите. Класика и стил ООД, 2004, 62с.

постигнала ценово предимство, бизнес организацията може да бъде гъвкава по отношение на ценовите стратегии.

Когато дадена фирма постигне *предимство от диференциация* това означава, че нейните продукти се предлагат с „екстри“ за потребителите. Това са допълнителни ползи, които се възприемат като важни и значими от клиентите. В такива случаи продуктите на фирмата са с по-високи цени, за да покрият по-високите разходи. Все пак фирмата не трябва да пренебрегва разходите, т.к. по-високите издръжки могат да бъдат заплаха за нейното оцеляване.

Към какво предимство да се ориентира е важен избор, който всяка фирма трябва да направи и често отговорът е свързан с нейната позиция в отрасъла. Не е невъзможно дадена фирма да притежава едновременно ценово предимство и предимство от диференциация. Ако на практика фирмата има много източници на конкурентни предимства, тя може да преследва едновременно лидерство в разходите и да предлага уникални продукти. С течение на времето обаче и двата типа предимства могат да бъдат имитирани от конкурентните. Ето защо е от голямо значение фирмата не само да създава конкурентни преимущества, а и да ги поддържа *устойчиви*, защото повишаването на фирмената конкурентоспособност е динамичен, а не статичен процес.

В тази връзка, за да поддържа и развива устойчиви конкурентни предимства, фирмата трябва да¹:

1) *постига и развива конкурентни предимства от по-висок ранг.*

Конкурентни предимства от по-нисък порядък са евтините ресурси (евтина работна ръка, относително евтина електроенергия, наличие на евтини суровини и материали). Те са относително по-лесни за имитиране от конкурентите. С по-голямо значение са преимуществата от по-висок ранг – високо квалифициран персонал, модерно равнище на техники и технологии, иновации. Колкото от по-висок ранг са конкурентите предимства, които притежават дадени фирми, толкова по-устойчиви и трудни за имитиране са те.

2) *да има по-голям брой източници на преимущества;*

Колкото повече източници на конкурентни предимства има една фирма, толкова по-трудно е за конкурентите ѝ да имитират нейната продукция.

3) *подобрява и непрекъснато да модернизират производствения процес.*

Подобряването, усъвършенстването и модернизирането на производството са третият и най-важен фактор за устойчиво развитие на една фирма в дългосрочен план. Освен това е задължително компанията да увеличава броя на източниците на конкурентни предимства от по-висок ранг (високо квалифициран персонал, модерно равнище на техники и технологии, иновации). И не само да ги увеличава, но и да ги внедрява по-бързо от своите конкуренти.

Успешното справяне на всяка една фирма в условията на динамична среда и силна либерализация на международните пазари налага предприемане на активни мерки за постигане на висока конкурентоспособност. Особено важно е да не се разчита на конкурентни предимства, основани на лидерство в разходите, защото редица изследвания² показват, че такива преимущества са неустойчиви и губещи в дългосрочен план. Това, което трябва да се направи от фирмата, е да се търсят начини и да се провеждат политики за постигане и развитие на *устойчиви* конкурентни предимства. Такива са, както се посочи вече, наемане и създаване на високо квалифицирани кадри и постигане на модерно равнище на техники и технологии. В условията на съвременната икономика на знанието и бурното развитие на научно-техническия прогрес, е немислимо развитието на конкурентни предимства без да се внедряват най-новите иновации в отрасъла.

¹ Портър, М. Конкурентно предимство на нациите. Класика и стил ООД, 2004, 76с.

² Вж. Кунев, К. Някои проблеми на фирмената конкурентоспособност. // *Пазарно развитие на българската икономика - две десетилетия след промяната* : Сб. с докл. от юбил. науч. конфер. 4-5 ноем. 2010 г. - Свищов : АИ Ценов, 2010, с. 269-273.

Въз основа на изложеното в доклада може да се обобщи, че при новите условия на променлива природа на конкурентната борба, всяка фирма трябва да подготви подходящ отговор на новите предизвикателства. След влизането в сила на условията по договорите за транстихоокеанското и трансатлантическото споразумения ще се оформят нови общи пазари. На тях ще останат само тези фирми, които притежават висока конкурентоспособност и в максимална степен задоволяват желанията на потребителите. Именно заради това създаването на устойчиво конкурентно предимство може да бъде най-важната цел на всяка организация и най-важното качество, върху което всяка фирма трябва да се фокусира. Преимуществото в крайна сметка е това, което позволява на фирмата да постига добра възвръщаемост за нейните собственици. Без конкурентно предимство дейността на фирмата не е икономически оправдана - това предимство е причината тя да съществува. Без него тя не може да просперира. Затова е от изключително значение постигането на конкурентни предимства като условие за устойчивото развитие на всяка фирма.

Библиография:

1. Кунев, К. Конкуренция: теоретични аспекти и фирмено поведение. Библиотека „Стопански свят“, Свищов, 2001г.
2. Кунев, К. Някои проблеми на фирмената конкурентоспособност. // *Пазарно развитие на българската икономика - две десетилетия след промяната* : Сб. с докл. от юбил. науч. конфер. 4-5 ноем. 2010 г.. - Свищов : АИ Ценов, 2010, с. 269-273.
3. Куртева, Г. Конкурентоспособност – основен проблем на българската фирма в условията на функционираща пазарна икономика// *Пазарно развитие на българската икономика - две десетилетия след промяната*: Сб. с докл. от юбил. науч. конфер. 4-5 ноем. 2010 г.. - Свищов : АИ Ценов, 2010,
4. Маринов, Г., Велев, М., Гераскова, О., Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност. Информа интелект, София, 2008г.
5. Портър, М. Конкурентно предимство на нациите. Класика и стил ООД, 2004.

ЕВОЛЮЦИЯ И РЕЦИПИРАНЕ НА ПРИНЦИПИТЕ ЗА ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ НА ОИСР В КОРПОРАТИВНОТО УПРАВЛЕНИЕ

проф. д-р Спартак Керемидчиев
Институт за икономически изследвания на БАН

Постановка на проблема

През 1999 г. Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) публикува първото издание на Принципи за корпоративно управление¹. През 2004 г. след направен преглед, промени и редакция, ОИСР разпространи второ издание на Принципите². През следващата година ОИСР публикува насоки (*guidelines*) за корпоративно управление на държавните предприятия³. В тях принципите за корпоративно управление се адаптират към спецификата на държавните предприятия. През 2014 г. ОИСР обяви начало на поредния преглед на Принципите, а след приключването му през 2015 г. заедно с G20 публикува нова редакция на тези принципи⁴. Принципите на ОИСР имат водещо значение при формулиране на съответни принципи и кодекси за корпоративно управление на национално и фирмено равнище.

Принципите за работа със заинтересованите страни са едни от динамично развиващите се категории в публикациите на ОИСР. През 1999 г. такива принципи могат да се открият на различни места в тези публикации. През 2004 г. те вече формират самостоятелна част, наречена: „Роля на заинтересованите страни в корпоративното управление“, която е запазена и в последното им издание от 2015 г. (OECD, 2015). Наред с това е направена сериозна редакция и допълнение на тези принципи, в сравнение с първото им издание. Подобна е съдбата на насоки за корпоративно управление на държавните предприятия. Те също бяха усъвършенствани и през 2015 г. бе публикувана новата им версия.⁵ И в двете версии на тези насоки съществува специален раздел, в който са формулирани принципите за работа със заинтересованите страни.

Еволюцията на принципите за заинтересованите страни в държавните предприятия е също положителна. В новата версия от 2015 г. на насоките на ОИСР е изведен нов принцип, който се отнася до неучастието на държавните предприятия във финансирането на политически партии и кампании.⁶ Постановено е държавните предприятия да спазват високи стандарти на бизнес поведение, както и да докладват за отношенията си със заинтересованите страни. От първоначалната версия е отпаднал принципът за равнопоставения достъп до финансиране между държавните и частните предприятия.

За разлика от публичните дружества, които са пряк адресат на принципите за корпоративно управление, държавните предприятия в общия случай не са задължени да използват подобни принципи. Практиката не само в България показва, че тези принципи нямат никакво приложение в държавните предприятия.

Друг дискуссионен въпрос е каква е ролята на принципите за корпоративно управление в държавните предприятия - дали те имат самостоятелно или допълващо значение спрямо основните принципи на ОИСР/G20. В обяснения към самите принципи се споменава, че „...

¹ OECD (1999). OECD Principles of Corporate Governance, P.

² OECD (2004). OECD Principles of Corporate Governance, P.

³ OECD (2005). OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, P.

⁴ OECD, G20 (2015). Principles of Corporate Governance, P.

⁵ OECD (2015). OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, P.

⁶ OECD (2015). OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, P.

листваните и нелистваните държавни предприятия трябва да работят в съответствие с националните кодекси за корпоративно управление...“.¹ Това би следвало да означава, че тези принципи имат допълващо значение спрямо основните принципи на ОИСР/Г20. Тогава не е ли по-рационално вместо да се издават самостоятелни принципи за корпоративно управление на държавните предприятия, да се направи допълнение към основните принципи, в което да се представи спецификата на корпоративното управление в тези предприятия.

Докато не се намери начин, поне част от принципите за корпоративно управление да се въведат в държавните предприятия, дискусията за тяхното съдържание би била силно схоластична.

Като цяло може да се заключи, че принципите за заинтересованите страни на ОИСР/Г20 както при частните, така и при държавните предприятия имат сравнително динамично и положително развитие.

Проблемът, който се поставя в настоящата публикация е, дали и в каква степен тези принципи намират отражение и се реципират в националните и фирмените кодекси и други основополагащи документи на корпоративното управление, като първа стъпка към познаването и прилагането им в практиката. За целта е направен анализ на приложимостта на принципите за заинтересованите страни на ОИСР във всички страни на ЕС, в българския Национален кодекс за корпоративно управление (НККУ), както и в съответните документи на десетте водещи български корпорации в областта на корпоративното управление.

Реципиране на принципите за работа със заинтересованите страни в страните от ЕС

Наличието на принципите за работа със заинтересованите страни във всичките 28 държави-членки на ЕС е установено чрез изследване на националните им кодекси или други подобни документи, в които са разработени принципи за корпоративно управление от национални институции, отговарящи за развитието на тази проблематика. Тази информация е представена съобразно наличието на специални раздели или отделни принципи за заинтересованите страни или тяхната липса, извлечение на самите принципи в съответните национални документи и тяхната функционалност.

Таблица 1. Наличие на принципи за заинтересовани страни в кодексите за корпоративно управление на страните от ЕС

Наличие на отделни принципи	Наличие на специален раздел	Липса на принципи
Австрия, Унгария, Холандия, Румъния, Словения	България, Словения, Чехия, Литва	Белгия, Хърватска, Кипър, Дания, Естония, Финландия, Франция, Германия, Гърция, Ирландия, Италия, Латвия, Люксембург, Малта, Полша, Португалия, Испания, Швеция, Великобритания
5 страни	4 страни	19 страни

Източник: Съставена от автора по Кодексите за корпоративно управление на страните от ЕС, налични в интернет пространството към 1.11.2016 г.

Във всичките 28 изследвани страни съществува кодекс или друг документ с подобно съдържание (в Дания и Унгария – препоръки, в Малта – учебник, в Холандия - принципи, а в Полша – най-добри практики), в които са формулирани принципи за добро корпоративно

¹ Пак там.

управление, съобразно предложените принципи на ОИСР. В осем от страните-членки на ЕС тези документи са публикувани през 2015 г. и 2016 г., което предполага, че те са отразили промените от последната публикувана версия на Принципите на ОИСР/Г20. Тези страни са: България, Естония, Финландия, Германия, Италия, Румъния, Испания и Полша. Останалите 20 страни-членки или не са направили такава актуализация, или не са я публикували в интернет пространството.

Таблица 2. Концентрация на функционални области, покрити от принципите на ЗС в националните кодекси за корпоративно управление в страните на ЕС

Функции	Брой		Обединени функции	Брой
Поддържане на комуникации	3	}	Комуникация със ЗС	18
Информиране	11			
<u>Разкриване на информация</u>	4			
Взаимодействие със ЗС	1	}	Участие на ЗС	4
Идентификация на ЗС	1			
<u>Участие на ЗС</u>	2			
<u>Отчитане интересите на ЗС</u>	7	}	Отчитане на интереси и спазване на права на ЗС	17
<u>Спазване правата на ЗС</u>	3			
Отговорност при нарушаване на правата на ЗС	3			
<u>Защита правото на отношение на ЗС при използване на лоши практики</u>	2			
<u>Защита правата на кредитори</u>	2			

Забележка: Подчертаните функции от таблицата кореспондират на последните принципи за заинтересованите страни на ОИСР.

Източник: Съставена от автора по информация от Кодексите за корпоративно управление на страните от ЕС, налични в интернет пространството към 1.11.2016 г.

В 19 страни-членки на ЕС не се срещат никакви принципи за заинтересованите страни (Таблица 1). В пет от тях съществуват отделни принципи в кодексите и подобните документи, а в четири от тях тези принципи са обособени в специален раздел. Прави впечатление, че в страни със силно развити практики по участие на персонала като Дания, Германия и Франция, не съществуват принципи за заинтересованите страни¹. Най-вероятната причина за това е откъснатостта на тези практики от листваните компании, както и непознаването им от авторите на принципите и кодексите за добро корпоративно управление.

Изключително важен е въпросът за това с какви функции са натоварени изведените принципи за заинтересованите страни. Там, където ги има те могат да бъдат обединени в три обобщаващи групи: комуникация със заинтересованите страни, участие на заинтересованите страни и отчитане на интереси и спазване на права на заинтересованите страни (Таблица 2). Към тези три групи са разпределени 11 функции, които отделните принципи следва да изпълняват, според съдържанието си.

Позиционирането на тези принципи е на два противоположни полюса. С почти идентичен брой случаи, съответно 18 и 17 са две групи - за отчитане на интересите и комуника-

¹ Lowitzsch J., Ir. Hashi (2014) The Promotion of Employee Ownership and Participation.

циите със заинтересованите страни. На другия полюс с едва 4 случая е групата, която обхваща функции, свързани с участието на заинтересованите страни.

Реципиране на принципите за работа със заинтересованите страни в стандартите за корпоративно управление на НККУ и български публични дружества

Във висока степен предложените принципи за заинтересованите страни на ОИСР са реципирани в трите редакции на Националния кодекс за корпоративно управление от 2007 г., 2012 г. и 2016 г.¹. Българският Национален кодекс се появява сравнително късно, което му позволява да използва принципи от водещи практики и страни.

Като цяло възприетите принципи са близки до препоръките на ОИСР/Г20 с изключение на принципите за участие на персонала, компенсациите при нарушаване правата на заинтересованите страни и наличието на ефективни процедури по несъстоятелност (Таблица 3). Докато последният принцип е правно уреден в Търговския закон, то другите принципи би следвало да се интегрират в българския кодекс.

В националния кодекс са направени две допълнения към принципите на ОИСР/Г20. Става въпрос за предложенията за идентификация на заинтересованите страни и за разработване на правила за отчитане на интересите им. В корпоративната практика се използват правила за решаване на конфликти между заинтересованите страни, които произтичат от противоречивите им интереси. Вероятно в тази посока Националната комисия по корпоративно управление е тръгнала, но този път следва да се извърви докрай.

Освен това, във всички редакции *stakeholders* са преведени като заинтересовани лица, което не е най-точния превод. За предпочитане е той да се замени със заинтересовани страни. Определянето на заинтересовани лица е направено в закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК) и в тази категория попадат само част от заинтересованите страни.

Таблица 3. Реципрочност между принципите за заинтересованите страни на ОИСР/Г20 и Националния кодекс за корпоративно управление

Принципи на ОИСР/Г20 от 2015 г.	Принципи на НККУ от 2016 г.
Правата на заинтересованите страни, които са установени в закон или във взаимни споразумения трябва да бъдат спазвани.	-
-	Корпоративното ръководство осигурява ефективно взаимодействие със заинтересованите лица. Към тази категория се отнасят определени групи лица, на които дружеството директно въздейства и които от своя страна могат да повлияят на дейността му, в т. ч. доставчици, клиенти, служители, кредитори, групи за обществен натиск и други. Дружеството идентифицира кои са заинтересованите лица с отношение към неговата дейност въз основа на тяхната степен и сфери на влияние, роля и отношение към устойчивото му развитие.
Когато интересите на заинтересованите страни са защитени от закона, те трябва да имат възможност да получат равностойни компенсации при нарушаване на техните пра-	В своята политика спрямо заинтересованите лица корпоративните ръководства се съобразяват със законовите изисквания. Корпоративните ръководства гарантират зачитане на

¹ Национална комисия по корпоративно управление (2016). Национален кодекс за корпоративно управление, С.; Национална комисия по корпоративно управление (2012). Национален кодекс за корпоративно управление, С.; Национална комисия по корпоративно управление (2007) Национален кодекс за корпоративно управление, С.

Принципи на ОИСР/Г20 от 2015 г.	Принципи на НККУ от 2016 г.
ва.	правата на заинтересованите лица, установени със закон или по силата на взаимни споразумения с компанията. Добрата практика на корпоративно управление изисква съобразяване със заинтересованите лица в съответствие с принципите за прозрачност, отчетност и бизнес етика.
Когато заинтересованите страни участват в процеса на корпоративно управление, те трябва да имат достъп до съответстваща, достатъчна и надеждна информация, получавана на периодична основа.	Корпоративните ръководства гарантират достатъчна информираност на всички заинтересовани лица относно законово установените им права.
Развитието на механизми за участие за участие на персонала трябва да бъде позволено.	-
-	Препоръчително е в съответствие с тази политика корпоративните ръководства да изработят и конкретни правила за отчитане интересите на заинтересованите лица, които правила да осигурят и тяхното привличане при решаване на определени, изискващи позицията им въпроси. Тези правила следва да гарантират баланса между развитието на дружеството и икономическото, социалното и екологосъобразното развитие на средата, в която то функционира.
Заинтересованите страни, включително отделни служители и техните представителни органи, трябва да могат свободно да споделят своите опасения за незаконни или неетични практики с борда и с компетентните държавни органи, като техните права не трябва да бъдат компрометирани заради това.	Корпоративните ръководства поддържат ефективни връзки със заинтересованите лица. Препоръчително е периодично, в съответствие със законовите норми и добрата международна практика за разкриване на информация от нефинансов характер, дружеството да информира за икономически, социални и екологични въпроси, касаещи заинтересованите лица, като например: борба с корупцията; работа със служителите, доставчиците и клиентите; социалната отговорност на дружеството; опазването на околната среда.
Рамката на корпоративно управление трябва да бъде съпроводена с ефективни процедури по несъстоятелност и адекватна защита на правата на кредиторите.	-
-	Корпоративните ръководства гарантират правото на своевременен и редовен достъп до относима, достатъчна и надеждна информация относно дружеството, когато заинтересованите лица участват в процеса на корпоративно управление.

Източник: Съставена от автора на основа на НККУ.

За изследване на приложимостта на принципите за заинтересованите страни в български публични дружества са избрани първите 10 от тях, които според класация на в. Капитал са с най-добро корпоративно управление през 2015 г.¹ Класацията е направена чрез анкетиране на 10 големи инвестиционни посредника. В нея попадат следните компании, подредени според мястото си в тази селекция: Монбат АД, Стара планина Холд АД, Адванс терафонд АДСИС, Софарма АД, Фонд за недвижими имоти България АД, Сирма груп АД, Спида АД, М+С хидравлик АД, ПИБ АД и БФБ АД. Четири фирми от посочените в класацията на в. Капитал попадат измежду седемте публични компании, които изграждат индекса за добро корпоративно управление, според Правилата за изчисляване на индекса на компаниите с добро корпоративно управление на НККУ, за едногодишен период, считано от 22.06.2015 г. Тези дружества са: Монбат АД-София, Софарма АД-София, Българска фондова борса-София АД и Стара планина Холд АД-София.

Анализът на събраната и обработена информация от проучване на програмите за корпоративно управление в частта им заинтересовани страни дава възможност да се направят следните основни изводи:

- Всички компании изпълняват законовото изискване на ЗППЦК да имат собствени програми за корпоративно управление или да са се присъединили към Националния кодекс за корпоративно управление на НККУ.

- С изключение на М+С хидравлик АД и ПИБ АД, програмите на изследваните фирми за корпоративно управление не са актуализирани. В два случая има програми, които са приети през 2005 и 2006 г. (съответно Фонд за недвижими имоти България АД и Стара планина Холд АД). При Спида АД и БФБ АД се откриват само декларации за приемане на принципите на Националния кодекс за корпоративно управление и в двата случая на интернет страницата на БФБ. Тези компании нямат публикувани собствени програми за корпоративно управление.

- В програмите на четири компании е наличен специален раздел за заинтересованите страни или заинтересованите лица (съответно Монбат АД, Адванс терафонд АДСИС, Фонд за недвижими имоти България АД и Сирма груп АД). В програмите на останалите липсва такъв раздел. Доколкото останалите компании приемат Националния кодекс, то всички те са длъжни да спазват принципите за заинтересованите страни, които са изведени в специален раздел в него.

- В програмите на четирите компании, в които има специален раздел за заинтересованите страни се използва термина „заинтересовани лица“. В него се влага различен смисъл. Използването на този термин е прието и в Националния кодекс за корпоративно управление. Това не е удачно, защото определение за заинтересовани лица съществува в ЗППЦК и то е много по-различно от разбиранията за заинтересовани страни. Според Чл. 114, ал. 6 от ЗППЦК²: „Заинтересовани лица са членовете на управителните и контролните органи на публичното дружество, лицата - представители на юридически лица, членове на такива органи, неговият прокурист, лица, които пряко и/или непряко притежават най-малко 25 на сто от гласовете в общото събрание на дружеството или го контролират, а при сделки на дъщерно дружество - членовете на управителните и контролните му органи, лицата - представители на юридически лица, членове на такива органи, неговият прокурист, лица, които пряко и/или непряко притежават най-малко 25 на сто от гласовете в общото събрание на дружеството, различни от публичното дружество, както и свързаните с тях лица, когато те:

1. са страна, неин представител или посредник по сделката или в тяхна полза се извършват сделките или действията, или

¹ Капитал, 6-13 май 2016 г. Досадна формалност.

² Закон за публичното предлагане на ценни книжа, обн. ДВ. бр.114 от 30 декември 1999г. и многократно променян.

2. притежават пряко и/или непряко поне 25 на сто от гласовете в общото събрание или контролират юридическо лице, което е насрещна страна, неин представител или посредник по сделката или в чиято полза се извършват сделките или действията;

3. са членове на управителни или контролни органи, представители на юридически лица, членове на такива органи или прокуристи на юридическо лице по т. 1 и 2.“

- Проблемно е съдържанието на формулираните в компаниите принципи за заинтересованите страни. Навсякъде акционерите са изключени от кръга на заинтересованите страни. В Монбат АД вместо принципи са представени практики на КСО. В Сирма груп АД като принципи са представени следните общоуправленски постановки: удовлетворяване на клиентите, наличието на преференции към лоялните клиенти и коректност към кредиторите.

- Реципирането на принципите за заинтересованите страни на ОИСР при българските компании е частично. От общо 6 такива принципа в Сирма груп АД са посочени 5 принципа, в други две компании – Адванс Терафонд АД и Фонд за недвижими имоти АД са изведени по 3 принципа, а в М+С хидравлик АД е посочен само един принцип. На практика, в нито една българска водеща по корпоративно управление корпорация не са отразени всичките шест принципа на ОИСР. Най-често се посочват принципите за информиране, спазване правата на заинтересованите страни и за сътрудничество с тях. На другия полюс са принципите за компенсиране при нарушаване на правата на заинтересованите страни, участието на персонала и ефективните процедури по несъстоятелност.

В обобщение на направеното изследване може да се направи извода, че въпреки положителната еволюция на принципите за заинтересованите страни в ОИСР, реципирането им в страните от ЕС е на ниско равнище. За разлика от много други страни в България НККУ реципира три от шестте принципа, като един от принципите е законово развит в Търговския закон. По-ниска е степента на реципрочност в българските корпорации, което е предпоставка за неприлагане на тези принципи в корпоративното управление.

ИНОВАТИВНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

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

Анотация

България е от неголемите страни в Европа по брой на населението, площ, представителство в институциите на Европейския съюз (ЕС) и други показатели. В последните десетина години тя е в групата на плахите (слабите) иноватори. В доклада се представят, сравняват и анализират иновационните възможности на страната със средните показатели на ЕС и съпоставима по мащаб държава – Швеция. Динамиката, различието в иновационната дейност, състоянието и достигнатите равнища на страните се отчитат по възприетия в ЕС Общ иновационен индекс. Констатира се, че по равнище на иновативност България съществено изостава от по-голямата част от другите страни.

1. Следене на иновационната активност в Европейския съюз¹.

Иновационните наблюдения в ЕС се базират на възприетите два наръчника – тези от Фраскати и от Осло, в които са разработва методологията, изяснява се категориалния апарат и се прецизира обхвата на изследванията. Началото е поставено с „Проучване на иновациите в Европейската общност“ през 1990 г. и сега се осъществява в ЕС и над 50 страни от други региони и континенти.

В ЕС са се утвърдили няколко насоки за измерване и следене на постигнатия напредък в сферата на иновациите:

1.1. Сравнителен анализ на иновациите в ЕС е всеобхватен анализ на иновациите и е основен инструмент на Европейската комисия, разработен по Лисабонската стратегия за оценка на резултатите на държавите членки по отношение на иновациите.

От 2001 г. до 2007 г. изследването се фокусира предимно върху технологичния сектор и се подготвя базовия модел за следене на иновациите. От 2008 г. той еволюира в Рамка за измерване на Индекса на Съюз за иновации.

Създаденият *Иновационен съюз* (IU) и публикуваното *Иновационно табло на Съюза* (ITC), (Innovation Union Scoreboard - IUS) с **Общ иновационен индекс** (ОИИ), (Summary Innovation Index – SII)² е най-добре разработеният и използван апарат за наблюдение и изследване на иновациите в ЕС и други наблюдавани страни.

Иновационно табло на Съюза 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 др. страни. Включва също сравнения между ЕС и световните конкуренти: САЩ, Япония, Китай, Русия, Канада, Бразилия, Индия, ЮАР, Южна Корея, Австралия и други страни. Средният резултат от иновациите се подчинява на методологията за единния комплексен показател - Общия иновационен индекс (SII, ОИИ).

1.2. Регионален сравнителен доклад за иновациите, който 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).

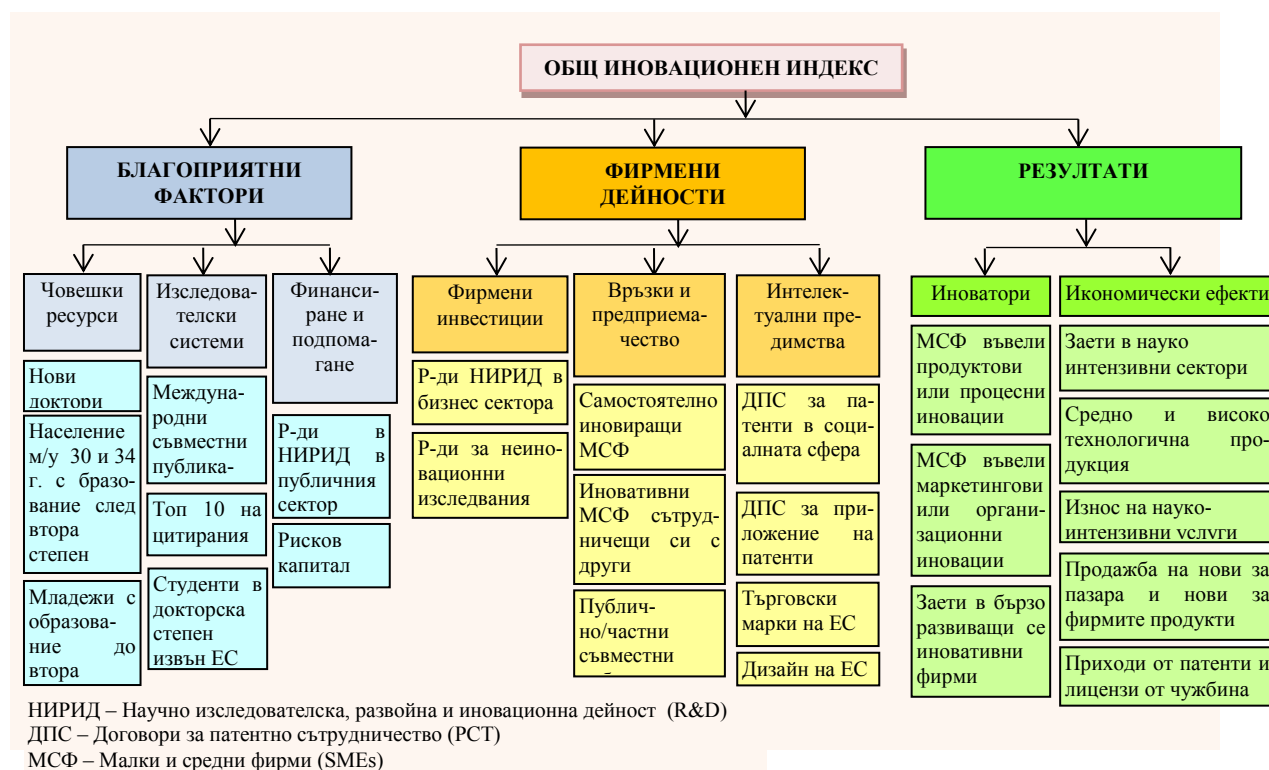
¹ <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/support/pro-inno>

² <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard>

1.3. Инобарометърът провежда изследвания и проучвания сред фирмите и като цяло изучава 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 бизнеса и на страните от ЕС.

2. Обща концептуална рамка на ОИИ.

На фигура № 1 е представена утвърдената концептуална рамка на ОИИ 2016, който е конструиран с три блока, 8 стълба и 25 показателя.¹



В следващото изложение по всеки от тези показатели на ОИИ се проследява иновационната активност на България във времето и това позволява да се направи сравнителен анализ по блокове, стълбове и отделни показатели.²

В таблица № 1 са отразени общите промени в иновационната активност на България по отделните показатели в ОИИ 2016. Представени са и средното равнище на ЕС и Швеция (водещата по иновативност икономика в ЕС), с цел съпоставка на България с тях. По тези данни може да се проследи тенденцията и направят изводи за достигнатото равнище по показателите залежали в ОИИ.

¹ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2015_en

² Innovation Union Scoreboard 2016, EC.

Таблица № 1										
България по показатели в ОИИ										
	ЕС 2015	Бъл- гария 2015	Шве- ция 2015	България						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014			
I. БЛАГОПРИЯТНИ ФАКТОРИ										
1.1 Човешки ресурси										
1.1.1 Нови доктори на науките	1,8	1,4	2,9	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	1,0	1,2
1.1.2 Население м/у 30 и 34 г. с бразова- ние след втора степен	38,5	32,0	50,0	27,1	27,9	27,7	27,3	26,9	29,4	30,9
1.1.3 Младежи с образование до втора степен	82,6	85,2	87,7	86,7	86,7	86,7	86,7	85,8	86,0	85,8
1.2 Отворена, превъзходна и атрак- тивна изследователска система										
1.2.1 Международни съвместни публи- кации	459	173	1774	158,3	172,6	157,6	167,9	174,1	181,3	175,4
1.2.2 Научни публикации сред 10% от най-цитирани	10,5	3,5	11,7	6,5	4,1	3,9	4,4	4,3	4,6	3,6
1.2.3 Студенти в докторска степен извън ЕС	17,8	3,0	24,5	4,0	3,5	3,9	4,1	3,8	3,1	3,0
1.3 Финансиране и подпомагане										
1.3.1 Р-ди за НИРИД в публичния сектор	0,72	0,27	1,04	0,30	0,31	0,35	0,29	0,26	0,23	0,25
1.3.2 Рисков капитал	0,063	0,015	0,081	0,090	0,090	0,158	0,083	0,079	0,015	0,011
II. ФИРМЕНИ ДЕЙНОСТИ										
2.1 Фирмени инвестиции										
2.1.1 Р-ди НИРИД в бизнес сектора	1,30	0,52	2,12	0,14	0,14	0,15	0,30	0,29	0,37	0,39
2.1.2 Р-ди за неиновационни изследвания	0,69	0,49	0,79	0,79	0,79	0,79	0,95	0,95	0,28	0,28
2.2 Връзки и предприемачество										
2.2.1 Самостоятелно иновирани МСФ	28,7	11,6	34,4	15,1	15,1	15,1	17,1	17,1	12,3	12,3
2.2.2 Иновативни МСФ сътрудничеши си с други	10,3	2,3	12,7	3,8	3,8	3,8	3,5	3,5	3,3	3,3
2.2.3 Публично/частни съвместни пуб- ликации	33,9	2,1	107,8	2,8	2,8	3,9	3,1	4,3	2,9	1,6
2.3 Интелектуални предимства										
2.3.1 ДПС на патенти	3,53	0,48	7,99	0,48	0,36	0,32	0,33	0,35	0,53	0,61
2.3.2 ДПС на патенти в социалната сфера	1,01	0,08	1,88	0,12	0,05	0,07	0,10	0,10	0,06	0,16
2.3.3 Търговски марки на ЕС	6,09	7,07	8,26	3,13	3,20	3,81	4,68	5,27	5,35	6,22
2.3.4 Дизайн на ЕС	4,44	9,87	4,92	1,45	1,36	1,67	1,86	3,15	7,10	10,38
III. РЕЗУЛТАТИ										
3.1 Иноватори										
3.1.1 МСФ въвели продуктови или процесни иновации	30,6	13,6	39,9	17,8	17,8	17,8	20,7	20,7	15,0	15,0
3.1.2 МСФ въвели маркетингови или организационни иновации	36,2	17,6	38,2	15,7	15,7	15,7	17,4	17,4	16,3	16,3
3.1.3 Заети в бързо развиващи се инова- тивни фирми	18,8	16,5	19,6	14,9	14,9	14,9	14,9	14,9	14,5	16,2
3.2 Икономически ефекти										
3.2.1 Заети в научно-интензивни сектори	13,9	9,4	17,9	8,3	8,3	8,5	8,8	8,5	8,6	9,0
3.2.2 Средно и високо технологична продукция	56,1	31,2	54,7	24,33	26,06	25,94	25,94	25,67	26,77	29,06
3.2.3 Износ на научно-интензивни услуги	63,1	27,1	65,0	21,8	21,8	21,8	21,8	21,8	24,7	27,3
3.2.4 Продажба на нови за пазара и нови за фирмите продукти	12,4	4,2	6,1	10,3	10,3	10,3	14,2	14,2	7,6	7,6
3.2.5 Приходи от патенти и лицензи от чужбина	0,54	0,06	1,59	0,03	0,02	0,02	0,04	0,02	0,04	0,05
Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016, Annex B										

Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016, Annex B

В следващите таблици от 1.1 до 1.8 са детайлизирани показателите по отделните блокове, стълбове и показатели.

I. Блок „Благоприятните фактори“ дава основните фактори за иновационни постижения, като се правят разграничение между три групи от тях стимулиращи иновациите в икономиката.

1.1. 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 между 30-34 години с висше образование и населението на възраст 20-24 години със завършено най-малко средно образование.

Таблица № 1.1										
I. БЛАГОПРИЯТНИ ФАКТОРИ	ЕС 2015	Бъл- гария 2015	Шве- ция 2015	България						
1.1. Човешки ресурси				2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1.1.1 Нови доктори на науките	1,8	1,4	2,9	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	1,0	1,2
1.1.2 Население м/у 30 и 34 г. с бразова- ние след втора степен	38,5	32,0	50,0	27,1	27,9	27,7	27,3	26,9	29,4	30,9
1.1.3 Младежи с образование до втора степен	82,6	85,2	87,7	86,7	86,7	86,7	86,7	85,8	86,0	85,8
Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016, Annex B										

1.1.1 По показателя *Нови доктори на науките* за периода 2008-2015 г. страната бележи нарастване над 2,3 пъти. Това е добра атестация за подготовката на изследователи, които да развиват българската наука в различните направления, но по този показател страната изостава от средното за ЕС (1,8) и на Швеция (2,4) пъти.

1.1.2 *Населението с образование над втора степен* с малки колебания през годините бележи незначителен ръст от 27, 1% на 32%, но отново е под средното за ЕС (38,5%) и Швеция (50).

1.1.3 В сравнение с ЕС (82,6%) по показателя *Младежи с образование до втора степен* за 2015 г., България (82,5%) е по-добре, но е под този на Швеция (87,7%).

1.2. Стълбът „*Отворена, превъзходна и атрактивна научноизследователска система*“ включва три показателя и мерки отразяващи международната конкурентоспособност на научната сфера, като се фокусира върху международни научни съвместни публикации, най-цитирани публикации и студенти в докторска степен от страни извън ЕС.

Таблица № 1.2										
България по показатели в ОИИ										
I. БЛАГОПРИЯТНИ ФАКТОРИ	ЕС 2015	Бъл- гария 2015	Шве- ция 2015	България						
1.2. Отворена, превъзходна и атрак- тивна изследователска система				2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1.2.1 Международни съвместни публи- кации	459	173	1774	158,3	172,6	157,6	167,9	174,1	181,3	175,4
1.2.2 Научни публикации сред 10% от най-цитирани	10,5	3,5	11,7	6,5	4,1	3,9	4,4	4,3	4,6	3,6
1.2.3 Студенти в докторска степен извън ЕС	17,8	3,0	24,5	4,0	3,5	3,9	4,1	3,8	3,1	3,0
Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016, Annex B										

1.2.1 За периода 2008-2014 г. по *Съвместни международни публикации* България не отбелязва големи колебания и за 2015 г. има показател 173, което е 10,2 пъти по-малко от този на Швеция и 2,6 пъти по-малко от средния за ЕС.

1.2.2 По показателя за *Научни публикации, които са сред 10% от най-цитираните* положението е аналогично в сравнение на това за ЕС, но по отношение на Швеция е 7 пъти по-малко.

1.2.3 По *Студенти в докторска степен* за периода 2008-2014 г. средното равнище е 3,5, а за 2015 г. отново изоставаме от ЕС – близо 6 пъти и от Швеция малко над 8 пъти.

1.3. Стълбът „*Финансиране и подпомагане*“ включва два показателя и измерва наличието на финансовите средства за иновационни проекти чрез подкрепата на правителствата за научноизследователски и иновационни дейности със средства в университетите и държавните изследователски организации и чрез инвестиции на рисков капитал.

Таблица № 1.3										
България по показатели в ОИИ										
I. БЛАГОПРИЯТНИ ФАКТОРИ	ЕС 2015	Бъл- гария 2015	Шве- ция 2015	България						
1.3. Финансиране и подпомагане				2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1.3.1 Р-ди за НИРИД в публичния сектор	0,72	0,27	1,04	0,30	0,31	0,35	0,29	0,26	0,23	0,25
1.3.2 Рисков капитал	0,063	0,015	0,081	0,090	0,090	0,158	0,083	0,079	0,015	0,011
Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016, Annex B										

1.3.1 За периода 2008-2014 г. по разходи от публичния сектор за научна, изследователска, развойна и иновационна дейност (НИРИД), България бележи спад от 0,30 на 0,25, а за 2015 г. е 2,7 пъти по-малко от ЕС и от Швеция 3,8 пъти.

1.3.2 Аналогично е и по показателя за вложенията в рисков капитал за 2015 г. – от ЕС 4,2 пъти по-малко, а от Швеция 5,4 пъти.

II. Блок „Фирмени дейности“ улавя усилията за иновации на фирмено ниво, за да се направи разграничение между три измерения на иновациите:

2.1. 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.

Таблица № 1.4										
България по показатели в ОИИ										
II. ФИРМЕНИ ДЕЙНОСТИ	ЕС 2015	Бъл- гария 2015	Шве- ция 2015	България						
2.1. Фирмени инвестиции				2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2.1.1 Р-ди НИРИД от бизнес сектора	1,30	0,52	2,12	0,14	0,14	0,15	0,30	0,29	0,37	0,39
2.1.2 Р-ди за неинновационни изследвания	0,69	0,49	0,79	0,79	0,79	0,79	0,95	0,95	0,28	0,28
Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016, Annex B										

2.1.1 *Разходите за НИРИД от бизнес сектора* за периода 2008-2015 г. нарастват 3,7 пъти, но за 2015 г. пак остават по-ниски в сравнение с ЕС – 2,5 пъти, а от Швеция – 4,1 пъти.

2.1.2 *Разходите за неиновационни изследвания* подпомагат общата фирмена дейност и за периода 2008-2014 г. спадат 2,8 пъти, а за 2015 г. са около 1,5 пъти под тези на ЕС и Швеция.

2.2. Стълбът **„Връзки и предприемачество“** включва три показателя, измерващи иновационните възможности в малките и средни фирми (МСФ), които развиват и въвеждат собствени иновации, усилията за сътрудничество между иновативни МСФ, и научноизследователско сътрудничество между частния и публичния сектор.

Таблица № 1.5										
България по показатели в ОИИ										
II. ФИРМЕНИ ДЕЙНОСТИ	ЕС 2015	Бъл- гария 2015	Шве- ция 2015	България						
2.2. Връзки и предприемачество				2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2.2.1 Самостоятелно иновирани МСФ	28,7	11,6	34,4	15,1	15,1	15,1	17,1	17,1	12,3	12,3
2.2.2 МСФ сътрудничащи с други за иновации	10,3	2,3	12,7	3,8	3,8	3,8	3,5	3,5	3,3	3,3
2.2.3 Публично/частни съвместни изследователски публикации	33,9	2,1	107,8	2,8	2,8	3,9	3,1	4,3	2,9	1,6
Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016. Annex B										

2.2.1 За периода 2008-2015 г. *Самостоятелно иновирани МСФ* са спаднали от 15,1% на 11,6%, а за 2015 г. са 2,5-3 пъти по-малко от средното за ЕС и от Швеция.

2.2.2 *МСФ в България, които си сътрудничат с други* (предприемачи и институции) са спаднали за периода 2008-2015 г. от 3,8 на 2,3 и за 2015 г. са 4,5 пъти по-малко от ЕС и 5,5 пъти по-малко от Швеция.

2.2.3 По *Брой на публично/частни съвместни изследователски публикации* има малка динамика за периода 2008-2015 г., но за 2015 г. те са 16 пъти по-малко от ЕС и 51 пъти по-малко от Швеция.

2.3. 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.

Таблица № 1.6										
България по показатели в ОИИ										
II. ФИРМЕНИ ДЕЙНОСТИ	ЕС 2015	България 2015	Швеция 2015	България						
2.3. Интелектуални предимства				2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2.3.1 ДПС на патенти	3,53	0,48	7,99	0,48	0,36	0,32	0,33	0,35	0,53	0,61
2.3.2 ДПС на патенти в социалната сфера	1,01	0,08	1,88	0,12	0,05	0,07	0,10	0,10	0,06	0,16
2.3.3 Търговски марки на ЕС	6,09	7,07	8,26	3,13	3,20	3,81	4,68	5,27	5,35	6,22
2.3.4 Дизайн на ЕС	4,44	9,87	4,92	1,45	1,36	1,67	1,86	3,15	7,10	10,38
Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016, Annex B										

2.3.1 Броят на *Приложените патенти в резултат от договори за патентно сътрудничество* (ДПС) за 2015 г. е малко над 8 пъти по-малък от този на ЕС и над 15 пъти под този на Швеция.

2.3.2 Този показател отчита отчита *Приложението на патенти по ДПС в сферата на околната среда и здравеопазването*. За периода 2008-2015 г. има непрекъснат спад и през 2015 г. и показателят 0,08 е 12 пъти по-слаб от този на ЕС и 27 пъти по-слаб от този на Швеция.

2.3.3 По показателя за *Приложение на търговски марки на Общността* за периода 2008-2014 България бележи ръст над 2 пъти, и през 2015 г. (7,07) изпреварва средното за ЕС (6,09) и се доближава до този на Швеция (8,26).

2.3.4 По *Дизайн на ЕС* за периода 2008-2014 г. България има нарастване 9,5 пъти и през 2015 г. изпреварва малко над 2 пъти показателите на ЕС и Швеция.

III. Блок „Резултати на изхода“ отчита ефектите от иновационните дейности на фирмите и правят разлика между две измерения на иновациите:

3.1. 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 бързо развиващи се фирми на иновативни сектори.

Таблица № 1.7										
България по показатели в ОИИ										
III. РЕЗУЛТАТИ	ЕС 2015	България 2015	Швеция 2015	България						
3.1 Иноватори				2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
3.1.1 МСФ въвели продуктови или процесни иновации	30,6	13,6	39,9	17,8	17,8	17,8	20,7	20,7	15,0	15,0
3.1.2 МСФ въвели маркетингови или организационни иновации	36,2	17,6	38,2	15,7	15,7	15,7	17,4	17,4	16,3	16,3
3.1.3 Заети в бързо развиващи се иновативни фирми	18,8	16,5	19,6	14,9	14,9	14,9	14,9	14,9	14,5	16,2
Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016, Annex B										

3.1.1 С изключение през 2011 г. и 2012 г. България намалява дела на *МСФ въвели продуктови или процесни иновации* и през 2015 г. по този показател е между 2 и 3 пъти по-малък от ЕС и Швеция.

3.1.2 Малко по-слабо е изоставането от ЕС и Швеция през 2015 г. – малко над 2 пъти по отношение на *МСФ въвели маркетингови или организационни иновации*.

3.1.3 Единствено по показателя *Заети в бързо развиващи се иновативни фирми* България се доближава до ЕС и Швеция.

3.2. Стълбът „*Икономически ефекти*“ отразява икономическия принос от иновациите чрез: заетост в наукоинтензивните отрасли, принос на износа на средно и високотехнологични продукти за търговския баланс; износ в наукоинтензивните услуги; продажби 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.

Таблица № 1.8										
България по показатели в ОИИ										
РЕЗУЛТАТИ	ЕС 2015	България 2015	Швеция 2015	България						
Икономически ефекти				2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
3.2.1 Заети в науко-интензивни сектори	13,9	9,4	17,9	8,3	8,3	8,5	8,8	8,5	8,6	9,0
3.2.2 Средно и високо технологична продукция	56,1	31,2	54,7	24,33	26,06	25,94	25,94	25,67	26,77	29,06
3.2.3 Износ на науко-интензивни услуги	63,1	27,1	65,0	21,8	21,8	21,8	21,8	21,8	24,7	27,3
3.2.4 Продажба на нови за пазара и нови за фирмите продукти	12,4	4,2	6,1	10,3	10,3	10,3	14,2	14,2	7,6	7,6
3.2.5 Приходи от патенти и лицензи от чужбина	0,54	0,06	1,59	0,03	0,02	0,02	0,04	0,02	0,04	0,05
Изчислено по: Innovation Union Scoreboard 2016, Annex B										

3.2.1 Въпреки, че за периода 2008-2015 г. Българи повишава *Заетостта в науко-интензивни сектори*, тя отново е около 1,5 пъти след ЕС и Швеция.

3.2.2 *Производството на средно и високотехнологично продукция* в България също се увеличава за периода 2008-2015, но също е над 1,5 пъти по-слабо от това на ЕС и Швеция.

3.2.3 По *Износа на високотехнологични услуги* страната за периода 2008-2015 г. е малко над 2 пъти след показателите на ЕС и Швеция.

3.2.4 След 2012 г. *Продажбата на нови за пазара и нови за фирмите продукти* в България спада близо 2 пъти и за 2015 г. изостава от ЕС близо 3 пъти и от Швеция близо 1,5 пъти.

3.2.5 Много сериозно е изоставането на България по *Приходи от патенти и лицензи от чужбина*, въпреки че за периода 2008-2015 има двойно нарастване. От ЕС този показател е 9 пъти по-слаб, по отношение на Швеция – 26,5 пъти.

Изводи:

Съпоставката и анализът на иновативността на България, ЕС и Швеция дават основание да се направят две по-важни констатации:

1. Далновидността и осъзнаването от политиките, бизнеса и обществото в страните от ЕС и водещата страна в иновациите Швеция, налага иновационната политика като част от съюзната и макроикономическата политика. Това ги извежда на челни позиции в ЕС и света 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 ЕС и водещите в иновациите държави.

БАРИЕРИ ПРЕД ИНОВАЦИИТЕ – ПРЕЧКА ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ

ас. д-р Петя Биолчева
катедра „Индустиален бизнес“, УНСС – София

Резюме: Иновационният процес се свързва с обновяването на продуктите, услугите и начините по които те се осъществяват във всяка една фирма. Той е насочен към намирането на по-добри начини за задоволяване на потребителските изисквания. Иновационният процес е важна част от развитието и поддържането на фирмена устойчивост. За съжаление съществуват редица бариери, които възпрепятстват иновативността на фирмите. Произходът на бариери е както с вътрешен, така и с външен характер. Настоящият доклад разкрива произхода и силата на влияние на различните пречки, с които се сблъскват българските фирми при осъществяване на иновационният процес и поддържането на устойчивост.

Въведение

Устойчивото развитие на фирмите е тяхната способност да поддържат такова състояние, което би осигурило настоящите им нужди, без да излагат на риск способността за задоволяване на бъдещите си потребности.¹ Устойчивото фирмено развитие предполага възможността за създаване на дългосрочна икономическа стабилност, като идентифицира възможно най-пълно икономически, социални, екологични и други проблеми, засягащи дейността на фирмата.² Идентифицираните заплахи следва да бъдат адекватно анализирани и управлявани. Един от начините за управление на заплахите отнасящи се до устойчиво развитие е въвеждането на иновации във фирмите. Така се гарантира фирмен растеж, чрез намиране на алтернативни иновативни методи и средства създаващи ползи в областта на екологията, ефективността от използването на ресурсите, технологиите за производство, жизнения стандарт на населението, сигурността по отношение на доставките на първични енергоносители и управлението на енергийната зависимост и много други важни за фирмата отношения. Българските фирми не са сред най-иновативните. За 2016г. според глобалния иновационен индекс България е на 38-мо място от общо 128 държави. Индексът класира държавите според иновационните им възможности въз основа на близо 80 показателя, между които инфраструктура, човешки ресурси, институции, пазарни условия, бизнес условия, знание и технологии, креативност. По тези критерии България получава 41 точки от възможни 100.³ Тези данни са свидетелство, че българските фирми проявяват стремежи и усилия в иновативността си. Въпреки това съществуват редица бариери пред иновациите, които се разгледани в настоящият доклад.

Иновационни бариери

Независимо от предимствата (повишена конкурентна способност, снижаване на разходите, разширяване на пазарния дял и т.н.), които иновационната дейност предоставя на фирмата, реализирането ѝ не може да се определи като гладък и безпроблемен процес. Поради различни причини, субективни и обективни, реализирането на фирмените иновации е изправено пред бариери, които иноваторите се налага да преодоляват по пътя към постигане на поставените цели.

¹ Kates, Thomas M. Parris, and Anthony A. Leiserowitz, What is sustainable Development, Science and Policy for Sustainable Development, Volume 47, 2005,p.10

² Emas, R., The Concept of Sustainable Development, Florida International University, 2015, p.2

³ България мина стъпка напред в класация по иновативност, в-к. Дневник, 16,08,2016

Иновационните бариери могат да се класифицират като вътрешни и външни. Външните бариери за иновациите са продукт от факторите от външната среда (обща и специфична). Към иновационните бариери на общата външна среда се отнасят: политико-правния компонент, социално-културните особености, макроикономическите характеристики, както и технологиите. Вътрешните бариери са познати като фирмени бариери пред иновационните дейности. Вътрешните и външните бариери са схематизирани и част от техните елементи са обобщени в табл.1.

Таблица 1. Вътрешни и външни бариери за развитие на иновациите

Бариери за иновации	
Вътрешни бариери	Външни бариери
Високи разходи	Недостатъчно правителствена подкрепа
Прекомерен риск	Икономически сътресения
Трудно контролиране на иновационните разходи	Липса на маркетингова информация
Липса на квалифициран персонал	Липса на регионална инфраструктура
Труден достъп до финансови ресурси	Липса на информация за нови технологии
Трудна поддръжка на високо квалифициран персонал	Липса на възможности за външни партньори
Липса на вътрешно обучение на служителите	Законодателни ограничения
Адаптивност на служителите при промяна	

Най-трудно преодолимите и оказващи най-сериозно влияние върху иновационната дейност на фирмите (особено на малките и средните фирми) са бариерите свързани с финансирането на иновациите. Те се породили в следствие на необходимостта от:

- сериозни инвестиции в областта на иновациите;
- наличие на висок асоцииран риск в иновационните проекти;
- трудности при определяне на степента на възвръщаемост на направените инвестиции и на размера на очакваните парични потоци;
- липсата на източници за пряко финансиране на проекти за нововъведения;
- твърде дългият период на възвръщаемост на разходите за нововъведения.

Друга голяма група са бариерите, свързани с фирмената политика в областта на иновациите: най-често те произтичат от липсата на ясни приоритети за развитие на иновационната дейност на фирмата, не достатъчно добре развита система за стимулиране и признаване на труда на иноваторите и т.н. Проблемите тук са свързани с липсата на достатъчно добри условия за обучение, развитие и работа на хората, занимаващи се с иновации; слабо развита мрежа от контакти на нива фирма, отрасъл, национална икономика и международни постижения; недостатъчна и ненавременна подкрепа на иновационната дейност от страна на стратегическите мениджъри и собствениците на фирмата; липса на достатъчна компетентност на фирмата за съответната технологична област. Решенията за преодоляването на тези бариери могат да включват осигуряване на свобода за действие на творческите личности във фирмите; създаване на стратегически съюзи с конкуренти; сливания с фирми, които имат ноу-хау в съответната област. Бариерите, свързани с производството, налага: разширяване на производствената база; приспособяване на съществуващите производствени мощности.

- Ограничен достъп на фирмата до пазара: липса на сътрудничество с основния доставчик на пазара; липса на собствена система за дистрибуция; липса на каквато и да е стратегия и особено на прилагането на стратегия на пазарно теглене, т.е. агресивно предлагане

и насърчаване на продажбите сред крайните клиенти, които чрез своето търсене стимулират дистрибуторите да купуват новия продукт.¹

- **Кадрови бариери**- липса на специалисти с подходящо образование и професионален опит във всички етапи на иновационният процес. Особено специфични са кадровите бариери в етапа на генериране на идеи. Това е изключително творчески процес и изисква наличието на специалисти, които освен в специалните професионални знания в дадената област са обучавани и в методите на инженерно творчество, чрез които се отстраняват много от препятствията в етапа на генериране на идеи.

Кадровите бариери в етапа на генериране на идеи в голяма част от случаите са свързани с недооценяване на функциите, които може да изпълнява определен предмет, извън стандартните представи за приложението му; използване на определени (едни и същи) методи и подходи, които невинаги са подходящи за решаване на нововъзникнали проблеми; неправилен подход към решаване на проблемите - прекалено бързо приемане на първото възникнало решение, без подробна оценка на всички възможни варианти, колкото и нереални да изглеждат те на пръв поглед; прекалената специализация, която понякога неоправдано стеснява кръгозора и пречи на търсенето и възприемането на идеи.

Кадрите в съвременното иновативно предприятие трябва добре да познават въпросите, свързани с проучване на пазара и маркетинга на нови продукти, с избора на цели, задачи и стратегия на фирмата, с организацията и управлението на изследователската дейност, със съвременните информационни технологии и бизнес комуникации, които представляват основата на иновационната култура.

- **Организационни бариери**- в условията на малките и средните предприятия не би могло да се говори за създаване на специални организационни форми (структурни звена), занимаващи се само с въпросите на иновациите. Но преодоляването на организационните бариери може да започне с поставяне на конкретни задачи за обработка на постъпващата по различни канали информация на отделни специалисти независимо от мястото им в организационната структура. Подобни изисквания със служителите могат да бъдат отразени и в техните длъжностни характеристики.

- **Психологически бариери**- Психологическите бариери са различни по характер и се срещат още в първоначалните етапи на иновационния процес. Такива са страхът от критика или не възприемане на предложените идеи; страх от потребителските нагласи; страх от неодобрение от страна на мениджърите. Често специалисти попадат под влияние на твърденията на признати авторитети в дадена област, което не им позволява да разработват и възприемат идеи, противоречащи на възприетите схващания. Психологическите бариери са особено характерни за етапа на създаване на иновационния продукт. Реализацията на иновационната идея изисква изразходването на значителни ресурси, но очакваните резултати все още са в сферата на вероятностите. Ясно е, че съществува определен риск за постигането им, който се определя както от дейността на фирмата, така и от независещите от нея условия на външната среда, в която тя функционира.²

Емпирично изследване

С цел установяване на практическите бариери, пред които са поставени българските фирми по отношение на иновационната им дейност е проведено и емпирично проучване. В неговият обхват попадат 15 средно големи индустриални фирми. Проучването се състои от анкетна карта, попълнена от мениджърите на изследваните фирми. Въпросите на чиито отговор е търсен от респондентите са затворени, с насочващи отговори и свързани с различни видове бариери, пред въвеждането на иновации. Използвани са различни статистически методи и средства за обработката на данните. Изследването е проведено през втората половина на 2016г. С емпиричното проучване се цели получаване на достоверна информа-

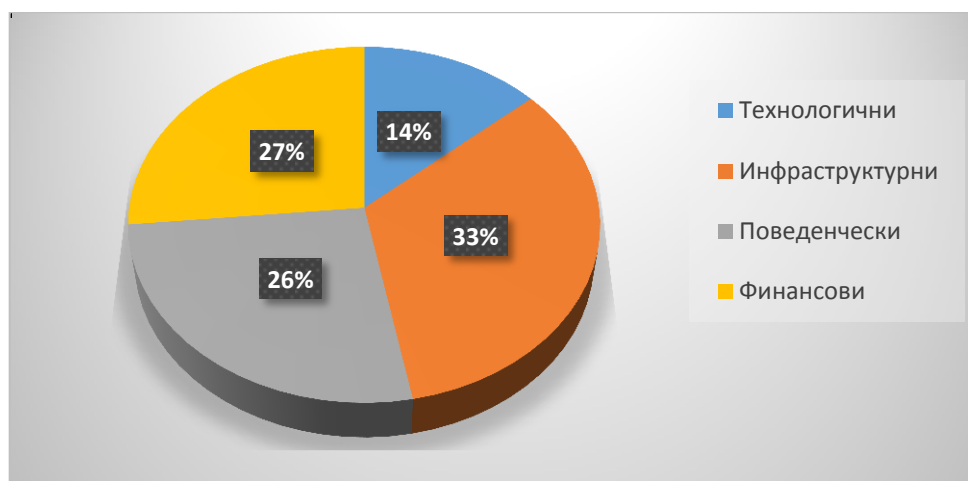
¹ Проблеми на иновационните дейности в Република България и Европа, <http://drugi.dokumentite.com/art/problemi-na-inovacionnite-deinosti-v-republika-bylgariq-i-evropa/84363>

² <http://ikonomika.dokumentite.com/art/industrialen-menidjmynt/65/p76>

ция за изследването, на чиято база да бъдат извършени необходимите анализи, изводи и обобщения.

Резултати от проучването

Всички от запитаните респонденти намират за необходимо да инвестират в иновации в управяването от тях фирми. Поради динамичният характер на бизнес средата това трябва да се прави постоянно, като около 70% от мениджърите въвеждат различни иновации всяка година. По-малко от 10% въвеждат иновации веднъж на 5 години. Въвежданите иновации са в зависимост от конкретните нужди на фирмите, но в обобщеният им вариант може да се каже, че мениджърите на индустриални фирми у нас инвестират най-вече в технологични иновации (около 50%), следвани от продуктови (33%) и най-малко в организационно-управленски иновации (под 20%). Всички от изследваните фирми са се сблъскали с бариери при въвеждането на иновации. Най-често това са бариери свързани с инфраструктурни и поведенчески проблеми.



Фиг.1. Видове бариери свързани с въвеждане на иновации в индустриални фирми в България

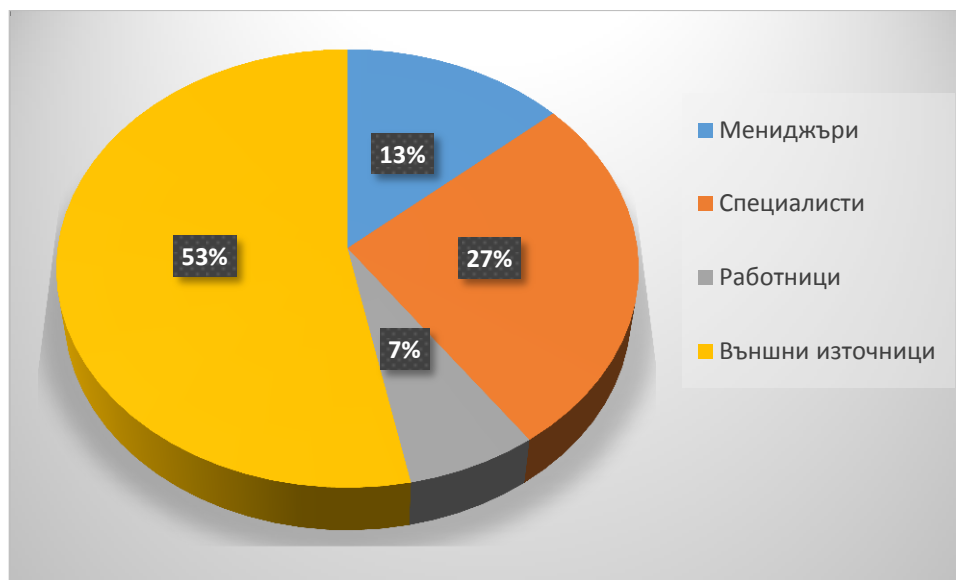
Друг проблем, който изпъква, като бариера е сблъсъкът със законодателни или регулаторни бариери при въвеждане на иновации в индустриалните фирми. Над 45% от фирмите са срещнали с такъв род проблеми.

През последните години голяма част от иновациите в индустриалните фирми у нас се осъществяват с помощта на различни европейски програми. Около 70% от изследваните фирми са се възползвали от тази възможност. В обхвата на най-предпочитаните програми са: Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“, „Региони в растеж“, „Развитие на човешките ресурси“ и др. Част от индустриалните фирми (около 35%) са изпитали затруднения при работата си с оперативните програми, котию са главно с технически характер.

Една от основните бариери при въвеждането на фирмени иновации е свързана с тяхното финансиране. Близко 70% от респондентите в изследваните фирми са се сблъскали с такъв род затруднения. При част от тях финансирането е свързано с осигуряване на външни източници на капитал, в следствие на което са изпитали затруднения. При 46% от фирмите тези затруднения са свързани с дългият период на възвръщаемост на разходите за нововъведенията. Изследването показва, че средният период на възвръщаемост на инвестициите в иновации в българските индустриални фирми е 3 години. За съжаление при 27% от фирмите, финансови затруднения в следствие на нововъведения са получени и от неуспешни иновации. Това се дължи най-вече на факта, че голяма част от фирмите нямат цялостно развита

политика по отношение на иновациите, нито провеждат обучение на служителите свързано със създаване на иновативно мислене.

Друг важен аспект при въвеждане на успешни иновации е свързан с произходът на идеите за иновации във фирмите. Резултатите сочат, че повече от половината фирми разчитат на външни източници на идеи за иновации. (фиг.2) Повечето от изследваните фирми не намират за необходимо сами да търсят иновативни решения и не търсят специалисти в тази област.



Фигура 2. Източници на идеи за иновации

Други бариери, с които се „борят“ мениджърите на индустриалните фирми са свързани с ограничен достъп до пазар; проблеми с основни доставчици; психологически бариери при генериране на иновативни решения; намиране на добри специалисти и др.

За развитието на иновациите допринасят сравнително добре развитите собствени системи за дистрибуция; участието на фирмите в различни браншови организации от които черпят идеи за иновации, наличието на специализирани индустриални изложения, интернет и др.

Заклучение

Бариерите пред иновациите са широка многообразна група, която налага редица ограничения при следването на устойчив растеж на фирмено равнище. Преодоляването на иновационните бариери изисква значителни усилия, включително създаване на интегриран комплекс от взаимосвързани действия между различните звена във фирмите. Необходимо е да бъде създадена фирмена култура по отношение на генериране на иновативни решения, които да създават специфични конкурентни предимства. Това ще улесни процеса по развитие на иновациите, а от там ще спомага и за създаването на предпоставки за устойчиво развитие на фирмите в дългосрочен период.

Използвана литература

1. Kates, Thomas M. Parris, and Anthony A. Leiserowitz, What is sustainable Development, Science and Policy for Sustainable Development, Volume 47, 2005,p.10
2. Emas, R., The Concept of Sustainable Development, Florida International University, 2015, p.2
3. България мина стъпка напред в класация по иновативност, вк. Дневник, 16,08,2016
4. Георгиев, И., Цветков, Ц., Благоев, Д., Мениджмънт на фирмените иновации и инвестиции, УНСС, 2013, стр.127-128
5. Oukes, T., Innovating work behavior, University of Twente, 2010, p.15
6. Проблеми на иновационните дейности в Република България и Европа, <http://drugi.dokumentite.com/art/problemi-na-inovacionnite-deinosti-v-republika-bylgariq-i-evropa/84363>
7. <http://ikonomika.dokumentite.com/art/industrialen-menidjmynt/65/p76>
8. Patton, M., Blast Through Barriers to Creativity, 2015
<https://www.linkedin.com/pulse/blast-through-barriers-creativity-mark-patton>

"ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ, РЕЛИГИОЗЕН ЕКСТРЕМИЗЪМ И МИГРАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА РЕЛИГИОЗНИЯ ИКОНОМИКС"

Гл. ас. Петкан Илиев
УНСС – София

В средата на 60-те години излезна на екран един от най-успешните „спагети“ уестърн филми „Добрият, лошият и злият“. По аналогия, един от най-изявените представители на т. нар. „религиозен икономикс“ Лари Янаконе, в съавторство с Ели Берман публикува своята програмна статия „Религиозният екстремизъм: добрият, лошият и смъртоносният“¹. Двамата автори предлагат един своеобразен алтернативен анализ на религиозния екстремизъм, пречупен през икономическата теория и по-конкретно през принципите на религиозния икономикс. При традиционните вероизповедания на преден план излиза груповия елемент, масовия характер на религиозната услуга, която е еднотипна за всички вярващи. Индивидуализмът, личните характеристики и проблеми остават на заден план. Тази религиозна пазарна ниша, която масовите вероизповедания изпускат, се запълва от „новите секти“, което до голяма степен е своеобразно обяснение на продължаващото търсене на религиозни услуги и идеи и на различни видове религии. В тази религиозна пазарна ниша попадат и религиозните движения, чиито характеристики определят тяхната принадлежност към т. нар. религиозен екстремизъм/тероризъм.

При по-внимателен и задълбочен анализ на религиозния екстремизъм, става ясно, че богословските обяснения повдигат повече въпроси, отколкото да дават отговор на проблема. Ако теологията и религиозните идеи са толкова важен елемент от теоретичната конструкция на екстремизма, защо тогава религиозните организации не са най-големите терористични структури? И ако „животът в отвъдното“ е ключов елемент от мотивите за саможертва на терористите, защо има нерелигиозни групи, като "Тамилските тигри" (LTTE), например, които са отговорни за повече самоубийствени атентати отколкото други организация, вкл. религиозни? Защо самоубийствените атентати се свързват с всички религии и конфесии (вероизповедания), но само една от тях в днешно време е извършител на подобни действия и то нейно направление/направления (Ислямска държава, ал-Кайда и др.), което най-добре се описва като "сектантски" тип организация? И защо най-войнствените секти посвещават голяма част от своята енергия за доброволчески и благотворителни дейности, като например изграждането на образователни институции, здравни заведения, агенции и структури предлагащи различни социални услуги?

На пръв поглед, връзката между религиозния екстремизъм и тероризма изглежда очевидна. Религиозните екстремисти са готови да убиват, защото те са прегърнали религиозната идеология, която подкрепя насилието тогава, когато то е „в служба на Бога“. От една страна, те нямат съчувствие към жертвите си, защото тези жертви са врагове на Бога, а от друга - те жертват собствения си живот, защото очакват признание и благоденствие след смъртта, като награда за собствената си саможертва и форма на "мъченичество." ² Едва ли обаче, конвенционалните възгледи за насилието породено от религиозния екстремизъм, особено тези, които са подчертано свързани с т. нар., войнстваща теология могат да ни дадат цялостно обяснение на съвременния „религиозен“ тероризъм. Нещо повече, не всички

¹ **Laurence R. Iannaccone** (Department of Economics, George Mason University, Fairfax, VA 22030), **Eli Berman** (Department of Economics, University of California at San Diego, San Diego, CA), Religious extremism: the good, the bad, and the deadly, Prepared for a special issue of *Public Choice* on the Political Economy of Terrorism, edited by Charles Rowley. <http://econweb.ucsd.edu/~elib/rex.pdf>.

² Вж. Wintrobe, R., Can suicide bombers be rational?, November 5, 2001, University of Western Ontario; Sprinzak, E., Rational Fanatics. *Foreign Policy*. Sep/Oct. 2000, Issue 120, p. 66.

екстремистки и терористични атаки са „обвързани“ с религиозни подбуди и мотиви, пример "Тамилските тигри" (LTTE).¹

Кои са все пак причините, мотивите и характеристиките, които доведоха до лавинообразно нарастване на религиозния екстремизъм и тероризъм? Във всеки случай не са, или поне не са изцяло свързани с богословските обяснения, теологията и религиозните идеи, а по-скоро зад тези процеси стоят концепции и закономерности свързани с т.нар. религиозен икономикс.

На първо място, особено внимание се отделя на нововъзникващите религиозни учения, които „притежават“ всички онези специални атрибути на "сектантския" тип религии. Сектите са особено умели в предлагането на т.нар. клубни блага/стоки, както материални, така и духовни. Когато правителствата и икономическите агенти функционират незадоволително, тези секти/движения често стават основни доставчици на социални услуги, носители на политически послания от социално-икономически характер и „принуждават“ силовите потребители да се обвържат с тях. Успехът им като доставчици се дължи в много по-голяма степен на предимствата пораждани от тяхната организационна структура, отколкото на религиозните им идеи и компетенции². В някои от завладените територии, например, „Ислямска държава“ отваря болници, строи пътища, пуска автобусни линии, отваря отново училищата (най-малкото за момчетата) и лансира програми за подпомагане на дребните предприятия и местната икономика. В Сирия, където хлябът е основна храна, ислямистите съсредоточават своето „инвестиционно“ внимание върху хлебопроизводството и хлебарниците, за да осигурят прехраната на население, често заплашвано от глад. Според американското разузнаване ръководителите на „Ислямска държава“ се вдъхновяват от изпитаните методи на шиитската военна групировка Хизбула в Ливан и отделят значителни човешки и финансови ресурси за възстановяване на услуги от първа необходимост като: електричество, течаща вода и канализация.³

На второ място, войнстващата религиозност най-ефективно се контролира чрез комбинация от политики, които от една страна водят до нарастване на преките разходи за насилие (осигуряване на въоръжение, пари, обучение и пр.), а от друга - създават условия за конкуренция между традиционните религии (християнство, ислям) и сектантските движения, осигуряват по-добри социални услуги отколкото публичния сектор (дори в някои случаи заместват ролята на държавата и нейната социална политика) и насърчават развитието на частния сектор (играят ролята на финансираща институция – заеми или безвъзмездна помощ). За осъществяването на тези политики са нужни значителни финансови ресурси. В тази връзка, ИД контролира значителни индустриални и търговски активи/дейности, природни ресурси и минерални суровини - от суров петрол до земеделски продукти и полезни изкопаеми. По консервативни оценки, през 2014 г. Ислямска държава контролира активи за над 2 трлн. US \$, с текущ годишен доход в размер на 2,9 млрд. US \$.⁴ Така например, джихадистите от Джебха ал-Нусра, които преди време обявиха, че вече не са свързани с ал-Каида и приеха наименованието Джебха Фатах Шам, са получавали досега само от донори по 25 млн. долара месечно за 10-те хиляди джихадисти от тази структура. Счита се, че обещаните дарения в бъдеще, ще възлизат месечно на около десет милиона щатски долара за новата организация, което оряване ще се отрази на „победите“, които те постигат. Нещо повече, недостигът

¹ Вж. Пак там, **Laurence R. Iannaccone, Eli Berman**, ... <http://econweb.ucsd.edu/~elib/rex.pdf>, p.2.

² Вж. Пак там, **Laurence R. Iannaccone, Eli Berman**, ... <http://econweb.ucsd.edu/~elib/rex.pdf>.

³ Вж. <http://e-vestnik.bg/21474/zivotat-pod-vlastta-na-islyamska-darzhava-pogled-otvatre/>, 16.10.2014.

⁴ Вж. **Islamic State: The Economy Based Terrorist Funding**, By Jean-Charles Brisard and Damien Martinez, Thomson Reuters Accelus, October 2016, http://cat-int.org/wp-content/uploads/2016/06/White-Paper-IS-Funding_Final.pdf.

на външен финансов ресурс се допълва от наличието на местни източници на финансиране, като поддържане и развитие на земеделско производство, индустриални производства, подкрепа на дребния и среден бизнес, производство и продажба на суров петрол, платени посредници за освобождаването на западни заложенници и пр. стопански дейности. Така например, според сирийските бунтовници платформите, контролирани от „Ислямска държава” произвеждат между 30 000 и 70 000 барела на ден¹..

На трето място, религиозният екстремизъм залага на т. нар. „добро управление“. Ислямистите организират нови съдилища, за да наложат стриктното си тълкуване на шериата. Те наказват най-вече крадците, като им режат ръцете. Но това е повод за разправа и с много християни и членове на малцинства, изповядващи друга религия, които биват осъждани на смърт заради вярата си. ДАЕШ (арабския акроним на „Ислямска държава”) създава диван-ал-хисба (служба за контрол), която следи пазарите, използването на мерките и теглилките и пр., както и изгражда диван-ал-закат (ислямска данъчна служба). А службата за налагане на добродетели и борба с порока („религиозната полиция”) пък налага на жителите своята представа за морал по примера на еквивалента ѝ в Саудитска Арабия. Желанието за „добро управление”, според ислямистките критерии, идва от върха на „Ислямска държава”. С първата си декларация, публикувана след завладяването на Мосул, самопровъзгласилият се за халиф Ал-Багдади призова „учените, просветените, съдиите, лекарите, инженерите и всички, които имат военен или административен опит” да участват в управлението на териториите, контролирани от „Ислямска държава”.²

На четвърто място, много важна характеристика на религиозният екстремизъм в неговата съвременна форма е овладяването на финансовата сфера. "Ислямска държава" е пуснала в обръщение своя собствена валута, с която търгува петрол в Източна Сирия. Джихадистката групировка е наредила на всички търговци на петролни продукти от Източна Сирия да използват нейната парична единица - златен динар, който се търгува в местните обменни бюра и се разменя срещу 190 щатски долара.³ В основата на горната концепция стои теорията за т. нар. „шериатски/ислямски“ финанси. Счита се, че 1,6 млрд. мюсюлмани по света искат да намират финансови услуги, съответстващи на забраната на исляма да се използват лихви. Броят на университетите във Великобритания, преподаващи ислямско банкиране нараства, заедно с очакваното обемът на този финансов пазар в света след 3 г. да превиши 3,4 трлн. долара. Към 2020 г. сектора на ислямското банкиране ще се нуждае от над 1 млн. професионалисти, според доклад на Международния ислямски финансов център на Малайзия. По данни на Университета в Източен Лондон в момента 59 британски висши учебни заведения предлагат курс по изучаване на шериатски финанси, което е 6 пъти повече от преди 10 години. Преди 2 години Обединеното кралство стана първата неислямска държава, която емитира дългови инструменти, съответстващи на законите на шериата - т.на. бондове сукук.⁴

Пето, Експанзията на шериатските финанси има и свой индустриален аналог. Постепенно започва да си пробиват път т. нар. халал-стандарти за производството на хранителни стоки отговарящи на ислямските традиции и норми. Засега няма единен сертификат за продуктите "халал". В Централния съвет на мюсюлманите в Германия, например, се надяват

¹ Вж. <http://www.alhayat.com/Articles/16718762>; <http://e-vestnik.bg/21474/zhivotat-pod-vlastta-na-islyamska-darzhava-pogled-otvatre/>, 16.10.2014.

² Вж. Пак там, <http://e-vestnik.bg/21474/zhivotat-pod-vlastta-na-islyamska-darzhava-pogled-otvatre/>, 16.10.2014.

³ Вж. <http://www.dnes.bg/world/2016/07/10/isliamska-dyrjava-veche-si-ima-i-svoia-valuta.308482>.

⁴ Вж. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-08-07/shariah-study-lures-non-muslim-students-in-asia-islamic-finance>.

скоро да бъде приет единен сертификат. "Това ще даде на хората общовалидна дефиниция за понятието "халал" и ще ги освободи от нуждата да проучват кой от използваните различни сертификати е надежден и кой не".¹ В САЩ на всички ниво на хранителната верига халал-храните вече заемат малка, но все по-бързо растяща ниша. Общите продажби на халал-храни се очаква да достигнат 20 млрд. долара за тази година, което е с една трета повече от 2010 г., според данни на Islamic Food and Nutrition Council of America, която сертифицира продукти халал и насърчава образователните инициативи по темата. Така например, през 1998 г., когато стартира свой сайт, с който американците могат да откриват такива локации, Шахид Амануллах открива само 200 места. Днес вече има 7600 места (бел. моя - сайтът включва и няколко места в София) и продажбите на халал храна извършвани в тези обекти надхвърлят 2 млрд. долара. Големите имена в сектора на пакетираните храни също започват да навлизат в производства по стандартите на „халал-храните“. Световният гигант Mondelez International играе съществена роля в продажбите на храни в предимно мюсюлмански държави като Индонезия и Саудитска Арабия, където халал е стандарт. Най-голямата компания в света за хранителни продукти Nestle има 151 завода за продукти халал (от Малайзия до Пакистан), и разпространява стотици сертифицирани стоки по света.² Навлизането в хранителната индустрия на ислямските стандарти в Новия и Стария свят създава своеобразно легитимиране на фундаменталистки религиозни настроения. И ако уестърн филмите създадени от италиански режисьори получиха названието „спагети уестърн“, то аналогично религиозният фундаментализъм преминаващ в редица случаи в екстремизъм може да го наречем „халал екстремизъм“ по аналогия с халал храната, подготвена според ислямските закони и завладяваща вече САЩ от края на 90-те години.

На шесто място, религиозният екстремизъм се появява и израства в определена социална среда. На практика една успешна и силна организация, обикновено не задава, като свое основно оръжие за действие на своите членове, саможертвата и тероризма в различните му форми. Тероризмът е, както често се цитира, оръжие на слабите.³ Това предполага, че именно провалът в социалната сфера на много мюсюлмански държави в съвременния свят, генерира тероризъм. На свой ред, социалните проблеми на редица мюсюлмански държави могат да имат и исторически корени. Значителният капацитет за въздействие на мюсюлманската религия дава възможност да се генерира и проповядва идеята за социално сближаване (в настоящето и отвъдното), която идея комбинирана още в ерата на Халифата със слабостта на държавата води до липсата на последователен управленски механизъм. При една такава ситуация, легитимност на решенията може да бъдат предоставена само от религиозните власти, но при липса на официална процедура за това, на преден план излизат сектантския тип религиозни организации, със строга йерархия и лидерство, които като идеология принадлежат към религиозния фундаментализъм и неговия краен вариант – религиозният екстремизъм..

В тази връзка, често срещано мнение, както в ежедневната преса, така и в редица академични анализи, е че основна причина за наличие на религиозно насилие са бедността и голямото неравенство в доходите в едно общество или даден географски район. Алън Крюгер⁴ оспорва това твърдение. Той констатира, че атентаторите самоубийци са добре образовани и не принадлежат към по-бедните слоеве на обществото. Ислямските терористи са по-

¹ Вж. <http://www.dw.com/bg>, 30.06.2014.

² Вж. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-14/america-loves-muslim-food-so-much-for-a-clash-of-civilizations>.

³ Вж. Hoffman, Bruce, *Inside Terrorism*. New York: Columbia University Press, June 2006, pp. 456.; McCauley, Clark, *AMaking Sense of Terrorism After 9/11*, to appear in Rosemarie Moser, ed., *Shocking Violence II: Violent Disaster, Terrorism and War Affecting Our Youth*. Charles C. Thomas Press., Цит. по Wintrobe, R., Can suicide bombers be rational?, November 5, 2001, University of Western Ontario

⁴ Вж. Alan B. Krueger, *What Makes a Terrorist: Economics and the Roots of Terrorism*, Princeton University Press, New Edition, 2008, 248 pp.

скоро произхождащи от средната класа и имащи относително по-високо образователно равнище. Според Крюгер, по-високото образователно ниво е признак за по-висока ангажираност и съпричастност към терористичната кауза, както и потенциал да се подготвят и да изпълняват самоубийствени задачи. В тази връзка, той счита, че религиозният терорист е завършен фанатик и в преобладаваща си част, с по-високо образователно ниво. Независимо, че според изследване на Международния център по изучаване на радикализацията към лондонския университет „Кингс Колидж“, повече от половината европейски ислямисти имат криминално минало и се присъединяват към групировките, защото те им обещават „изкупление на греховете“. „Все повече анализатори достигат до извода, че терористите произлизат от средната класа. Осама бин Ладен бе син на милионер, а терористите, устроили терористичния акт от 11 септември са били студенти“, заявява директорът на центъра Питър Нойман.¹

На седмо място, държави/правителства, които не осигуряват ефективна и солидарна социална политика, т.е. липсва държавност в тази сфера, „принуждават“ своите граждани да напускат родните си места и да търсят алтернативни източници на социално сближаване в развитите икономики, което съчетано с военните конфликти поражда миграционните процеси. В този специфичен „ислямски социален модел“, на преден план излизат новите играчи (независими организации като харизматични религиозни секти), които да предоставят „новата алтернатива“ на вярвящите, вкл. да стимулират миграцията за да могат легално да внедрят религиозни терористи в държавите-мишени.² Подобна оценка съвпада и с очевидната промяна в стратегията на Ислямска държава, която от две години е подложена на въздушни удари от Русия и водената от САЩ международна коалиция, вкл. настъпления по суша от страна на местни сили и военни формирования. Стивън Кейлин и Ахмед Толба от Ройтерс, пишат, че вместо да призовава привържениците си да заминават за нейния самопровъзгласил се халифат, тя ги прикани да действат на местна почва, като използват всякакви налични средства. "Ако тираните тръшнат вратата за миграция пред лицата ви, тогава отворете вратата за джихад пред техните лица и направете така, че техните действия да се обърнат срещу самите тях", се казва в аудио послание на говорителя Абу Мухамад ал Аднани, визиращо опитите на западните правителства да попречат на чуждестранни бойци да заминават, за да се присъединяват към групировката.³

Миграционният проблем е свързан и с два други аспекта на проявление на религиозния екстремизъм:

- Според известният социолог Зигмунд Бауман, причините за трагедията с бежанците трябва да се търсят във „фатално събрканите оценки“ и "военните интервенции с тежки последствия", от които в условията на криза печели оръжейната индустрия, и които принудиха милиони хора да бягат от избухналите насилия в техните страни.⁴ Религиозните военни конфликти и самоубийствените религиозни атентати, от една страна захранват военната икономика и свързаните с оръжейния бизнес групировки, вкл. Ал.Кайда, Ислямска държава и др., а от друга – захранват бежанския поток, който дава възможност за по-лесно

¹ Вж. ICSR Report: Criminal Pasts, Terrorist Futures: European Jihadists and the New Crime-Terror Nexus, 11/10/2016, <http://icsr.info/wp-content/uploads/2016/10/ICSR-Report-Criminal-Pasts-Terrorist-Futures-European-Jihadists-and-the-New-Crime-Terror-Nexus.pdf>;

<http://www.independent.co.uk/news/world/europe/isis-recruiting-violent-criminals-gang-members-drugs-europe-new-crime-terror-nexus-report-drugs-a7352271.html>

² Вж. Wintrobe, R., Can suicide bombers be rational?, November 5, 2001, University of Western Ontario.

³ Вж. As 'caliphate' shrinks, Islamic State looks to global attacks, Sun, Jul, 31, 2016, <http://af.reuters.com/article/worldNews/idAFKCN10B0IN>.

⁴ Вж. Вж. <http://sciencev2.orf.at/stories/1764698/index.html>; http://www.deutschlandradiokultur.de/zygmunt-bauman-die-angst-vor-den-anderen-wir-muessen-lernen.950.de.html?dram:article_id=365791; <http://www.zeit.de/2015/44/fluechtlinge-willkommenskultur-rechte-konservative>.

проникване в Западна Европа и същевременно носи допълнителен финансов ресурс посредством нелегалния трафик на хора;

- Вторият аспект е свързан с факта, че религиозните терористични групировки участват в бежанския трафик, както като донори, т.е. плащат на ръка на една част от бежанците, така и като трафиканти, получаващи определена част от парите генерирани при нелегалния трафик. Неслучайно, италианският правосъден министър Андреа Орландо заяви, че следователи проучват дали групировката "Ислямска държава" участва в управляването на мигрантския поток от Либия. В този смисъл, ролята на ислямските бойци, които контролират райони в Либия, е "следа, която се оформя в последните седмици". Според него, властите не са открили категорични доказателства, но има улики, които привличат вниманието на прокурорите по борба с тероризма. Подозренията са, че парите, плащани на трафикантите, се използват за финансиране на терористични дейности. Италианските власти се стремят да насочат действията си не само към хората, които управляват трафикантските лодки през Средиземно море, а и към организаторите, които плащат милиони за пътуванията.¹ На практика, никой няма интерес този огромен миграционен проблем да бъде разрешен, тъй като стотици хора се „хранят“ от него. Една значителна част от тях са държавни служители. По данни на Европол трафикантските мрежи в Европа са спечелили през 2015 г 6 млрд. евро. Поне една трета от тези пари са изкарани в България. Публична тайна е, че организираните престъпни групи, които се занимаваха с контрабанда на цигари и наркотрафик се ориентираха към по-доходния и по-безопасен трафик на хора.² Анализирайки по-горните факти може да се направи обоснован извод, че „даването на пари на ръка“ на мигрантите за да поемат пътя към Европа се оказва и своеобразен трансфер на парични средства, тъй като на европейска територия свързаните на ИД трафиканти прибират „раздадените“ пари. Неслучайно, Яя Фанусие (Yaа Fanusie), директор анализи във фондацията "Център за санкции и незаконно финансиране" и бивш анализатор в ЦРУ по въпросите на борбата с тероризма заявява, че ИД вероятно ще търси пари от всякакви източници, докато територията ѝ намалява - благотворителни организации, групи с идеална цел, симпатизиращи богати дарители, или системата хавала (алтернативна система използвана в редица страни по света, при която се правят вътрешни или международни трансфери на пари, без те да минават през официалните финансови институции).³

В заключение, може да се каже, че икономическата теория на религиозния екстремизъм е само една малка част от много по-голямата теоретична концепция за икономическите аспекти на свръхестественото, която обяснява от една страна, устойчивостта на вярата в свръхестественото, а от друга - неизбежното отделяне на религиозни групи от деноминационния континуум, респ. преминаване от „милостивата“ църква към екстремистките "секти". Екстремистките сектантски групи са мощни идейни религиозни движения, в чиято идеологическа концепция е заложено „отнемането“ на натрупалото се високо напрежение в обществото като цяло. Техните строги изисквания и „морални“ от религиозна гледна точка принципи, дават възможност да предоставят на своите потенциални членове, и по-специално за тези от периферията на обществото, необичайно големи ползи. По този начин от икономическа гледна точка се обяснява как екстремистките религиозни групи могат да

¹ Вж. <http://www.dailymail.co.uk/wires/ap/article-3723670/Italian-investigators-suspect-IS-role-Libya-migrant-flows.html>.

² Вж. http://frognews.bg/news_120667/, 12.10.2016.

³ Вж. As territory shrinks, IS group looks for new money sources, Associated Press, Oct. 19, 2016 4:44 AM ET, http://hosted2.ap.org/APDEFAULT/3d281c11a96b4ad082fe88aa0db04305/Article_2016-10-19-US-Islamic%20State-Financing/id-4c1f6ac102934074a46e50692f7282d2.

съществуват и да просперират в съвременното общество, населено с перфектно функциониращи и рационално вземащи решения граждани и институции.¹

Използвана литература

1. ICSR Report: Criminal Pasts, Terrorist Futures: European Jihadists and the New Crime-Terror Nexus, 11/10/2016, <http://icsr.info/wp-content/uploads/2016/10/ICSR-Report-Criminal-Pasts-Terrorist-Futures-European-Jihadists-and-the-New-Crime-Terror-Nexus.pdf>; <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/isis-recruiting-violent-criminals-gang-members-drugs-europe-new-crime-terror-nexus-report-drugs-a7352271.html>;
2. **Alan B. Krueger**, What Makes a Terrorist: Economics and the Roots of Terrorism, Princeton University Press, New Edition, 2008, 248 pp.
3. **Hoffman, Bruce**, *Inside Terrorism*. New York: Columbia University Press, June 2006, pp. 456.;
4. **Laurence R. Iannaccone** (Department of Economics, George Mason University, Fairfax, VA 22030), **Eli Berman** (Department of Economics, University of California at San Diego, San Diego, CA), Religious extremism: the good, the bad, and the deadly, Prepared for a special issue of *Public Choice* on the Political Economy of Terrorism, edited by Charles Rowley. <http://econweb.ucsd.edu/~elib/rex.pdf>;
5. **Sprinzak, E.**, Rational Fanatics. *Foreign Policy*. Sep/Oct. 2000, Issue 120;
6. **Wintrobe, R.**, Can suicide bombers be rational?, November 5, 2001, University of Western Ontario;
7. <http://www.alhayat.com/Articles/16718762>; <http://e-vestnik.bg/21474/zhivotat-pod-vlastta-na-islyamska-darzhava-pogled-otvatre/>, 16.10.2014.
8. As 'caliphate' shrinks, Islamic State looks to global attacks, Sun, Jul, 31, 2016, <http://af.reuters.com/article/worldNews/idAFKCN10B0IN>
9. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-08-07/shariah-study-lures-non-muslim-students-in-asia-islamic-finance>.
10. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-14/america-loves-muslim-food-so-much-for-a-clash-of-civilizations>.
11. <http://www.dailymail.co.uk/wires/ap/article-3723670/Italian-investigators-suspect-IS-role-Libya-migrant-flows.html>.
12. <http://www.dnes.bg/world/2016/07/10/isliamska-dyrjava-veche-si-ima-i-svoia-valuta.308482>.
13. <http://www.dw.com/bg>, 30.06.2014.
14. http://www.deutschlandradiokultur.de/zygmunt-bauman-die-angst-vor-den-anderen-wir-muessen-lernen.950.de.html?dram:article_id=365791;

¹ Вж. Пак там, **Laurence R. Iannaccone, Eli Berman**, ... <http://econweb.ucsd.edu/~elib/rex.pdf>.

15. <http://e-vestnik.bg/21474/zhivotat-pod-vlastta-na-islyamska-darzhava-pogled-otvatre/>, 16.10.2014.
16. http://frognews.bg/news_120667/, 12.10.2016.
17. <http://sciencev2.orf.at/stories/1764698/index.html>;
18. <http://www.zeit.de/2015/44/fluechtlinge-willkommenskultur-rechte-konservative>

КОРПОРАТИВНА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ В ОРГАНИЗАЦИИТЕ

Докторант Мария Минкова
Софийски университет „Св. Климент Охридски“

През последните години дискусиите за корпоративната социална отговорност (КСО) и устойчивото развитие (УР) са изключително актуални. Целта на доклада е да се очертаят основните дейности на КСО, обобщени в кодекси за етично поведение, основаващи се на визията и ценностите, както и да се постави акцент върху измеренията за устойчивото развитие: общественото благосъстояние, икономиката и околната среда. Удовлетворяването на интересите в организациите, е гаранция за постигане на корпоративна устойчивост и развитие.

Въведение

Управлението на **корпоративната социална отговорност (КСО)** е част от дейността на ръководството на организацията, която в най-общ смисъл на думата е насочена към планиране устойчивостта на компанията съобразно трите стълба на устойчиво развитие – икономическо благополучие, социална значимост и екологична ефективност.

В Европа понятието корпоративна социална отговорност (КСО) се използва за първи път през 1993 година, когато тогавашният председател на Европейската комисия Жак Делор се обръща към европейския бизнес с апела да провежда политика на социално ангажирано поведение.¹ Като управленска дейност управлението на КСО изисква интегрираните усилия на цялата организация и включва вземането на решения и реализацията (прилагането) на взетите решения като последователност от управленски въздействия. Това определя и задачата за управление на КСО като процес на избор и прилагане на решения, които водят до увеличаване устойчивостта на компанията.

Изложение

Управлението на дейностите по КСО е неразделна част от общото управление на всяка компания. То има за цел да реши следните задачи:

- проследяване изпълнението на дейностите;
- измеримост на резултатите;
- устойчивост на благосъстоянието на всички страни, заинтересовани от компанията;
- целесъобразен темп на устойчив ръст на фирмата;
- икономичност и оптимизация на процесите;
- постоянно усъвършенстване.

Съществуват различни схеми на процеса на управление на корпоративната социална отговорност. Общото в тях е, че те представляват многоетапен процес. Като активност не само в интерес на фирмите, но и на обществото - КСО е важен механизъм за постигане на устойчив растеж и заетост - основни цели в Стратегията Европа 2020.² Очакванията са бизнесът да подпомогне държавата при смекчаване на социалните последици от икономическата криза. В обновения вариант на Стратегията за КСО се залага на нейното значение като „катализатор за осигуряване на дългосрочна заетост и повишаване на потребителското доверие“.

¹ Пейчева, М., Вейсел, А., Динева, В. Корпоративна социална отговорност – теория, отчетност и одит, ИК АТЛ—50, София, 2016.

² European Commission. Strategy on CSR. (2015), (Достъпно на: http://ec.europa.eu/growth/industry/corporate-social-responsibility/index_en.htm, последно посещение: 30.09.2016).

Корпоративната социална отговорност е ядро и на съгласувана активност на седемдесет международни организации и двадесет и седем бизнес – асоциации. Европейската инициатива Предприятие 2020 е с цел постигане на устойчива конкурентоспособност чрез иновации и съвместни фирмени инициативи с цел изграждане на „интелигентно, устойчиво и приобщаващо общество“. Предпоставка за устойчиво развитие и съхранение на ресурсите за бъдещите поколения е нефинансовата отчетност на компаниите. Отчита се динамика на корпоративната социална отговорност на организациите в страните членки на общността по данни на Европейската комисия.¹

За да бъде успешна една организация, тя трябва редовно да следи и анализира своите резултати в постигане на предварително поставените цели. Това е необходимо, за да бъдат направени необходимите корекции за подобряване на производителността. Всички организации обичайно проследяват своите дейности с цел да подобрят техния ефект, резултати или изпълнение. Обработената информация може:

- да докаже наличието или липсата на напредък в организацията;
- да запази фокуса на програмите;
- да идентифицира критични точки, изискващи промяна;
- да подобри внедряването.

Организациите могат да използват разнообразни методики за наблюдение и проследяване на своите резултати в областта на КСО:

- редовни прегледи;
- сравнение с предишни резултати;
- обратна връзка от заинтересованите страни;
- сравнение с дейностите и показателите на другите компании.

Друга част от доклада разглежда **кодекси и етични стандарти** в европейската и българската практика. Съществува голямо разнообразие от кодекси, разработени с цел да бъдат универсални и приложими за всички фирми в даден сектор или страна. Направеният за целите на този труд преглед на информацията, посочена в принципите на Каукс, глобалните принципи на Съливан, Хартата на Кейданрери в доклада „Корпоративна отговорност: Частни инициативи и цели“ на OECD², очертава основните тенденции в кодифицирането на правилата за социална отговорност в края на миналия век и началото на този. Те са съществени за формирането на корпоративното гражданство към оня момент, тъй като се възприемат не само като базови инициативи за социална отговорност, но и като възможност в развитие да бъдат изследвани основните участници в този процес. Въпреки че КСО няма задължителен характер, много големи и малки корпорации, включително и индустриални групи, са приели кодекси за ръководство/кодекси на поведение.³

Те включват кодифицирани правила за публично представяне на бизнес практиките на една корпорация или индустриален сектор. Разработени са с цел да формират отговорностите за етично поведение на служителите или да насочват управленските модели в среда на различни нации – с различна политическа, социална и икономическа култура. Без съмнение инициативите за въвеждане на кодекси, както и синхронизирането на бизнес целите със социално отговорна политика са в резултат от нарастващия обществен натиск върху корпорациите от страна на синдикални и неправителствени организации. В резултат на тези

¹ Bakardjieva, R. Corporate social responsibility in Bulgarian companies, Bulgarian Academy of Science – Bulgaria, 2015.

² Организация за икономическо сътрудничество и развитие – OECD. Достъпно на: <https://www.oecd.org/sd-roundtable/papersandpublications/The%20Evolution%20of%20Corporate%20Reporting%20for%20Integrated%20Performance.pdf> Последно посещение: 30.09.2016

³ Набор от правила, които очертават отговорностите на или подходящи практики за физическо лице, страна или организация. В Международно ръководство за определянето и създаването на Кодекс за поведение на организациите ефективно (2007).

действия още през 1976 г. OECD (Организация за икономическо сътрудничество и развитие) приема Декларацията за международните инвестиции и мултинационалните компании.

С нарастването на очакванията на обществото спрямо бизнес организациите се надграждат политиките на социална отговорност на бизнеса, обхващайки целия спектър от негови проявления – от приемане на кодифицирани правила и принципи за етично поведение до публично комуникиране на доклади за устойчиво развитие и растеж.

Третата част от доклада поставя акцент върху **устойчивото развитие** в организациите. Днес преди всичко в организациите се цени устойчивостта. Тя заменя бързата печалба и кратките успехи. Водещи световни организации повтарят, че „устойчивото развитие“ е като нов индикатор за резултатите. Ключовите въпроси звучат: не колко спечели, а колко дълго можеш да печелиш по този начин? И този ли е начинът?

За дефиниция на устойчиво развитие е прието разбирането заложено в Доклада на Международната комисия към ООН по околна среда и развитие „Нашето общо бъдеще“. В доклада се посочва, че устойчивото развитие е това, което осигурява удовлетворяване на потребностите на настоящото общество, без да подлагат на риск възможностите на бъдещите поколения да удовлетворяват своите потребности.

Според доклада устойчивото развитие трябва да се свързва с „възможно и желателно“, описани са седем стратегически императиви за устойчиво развитие, които са:

- Съживяване на растежа;
- Промяна на качеството на растежа;
- Посрещане на основните потребности за работни места, храна, вода, канализация и енергия;
- Осигуряване на устойчиво ниво на населението;
- Опазване и подобряване на ресурсната база;
- Преориентиране на технологията и управление на риска;
- Сливане на околната среда и икономиката в процеса на вземане на решения.¹

Едва през последното десетилетие устойчивото развитие се утвърждава като процес, проследяващ взаимодействието между икономика, околна среда и обществено благосъстояние. Обединяването на трите елемента – икономика, общество и околна среда - в термина „устойчиво развитие“ се кодира в наименованието „тройната основа“, въведено от Джон Елкингтън през 1997 г.²

Връзката между икономическото и социално измерение на устойчивото развитие се проследява при изследване на „социалния капитал“.³ Терминът „социален капитал“ е определящо и обединяващо понятие за човешкия ресурс, който спомага за постигане на целите на организациите. Като измерения на процеса на устойчиво развитие, обаче, социалното и икономическо развитие и тяхното взаимодействие се разглеждат в диапазона на осигуряваните от държавата (публични) блага/услуги (като социална система) и частно предлаганите такива (икономическа система).⁴ Социалното измерение често е възприемано като най-слабият стълб на устойчивото развитие, особено в теоретични и аналитични модели, а връзката между „околна среда“ и „общество“ е все още недостатъчно изследвана. В най-общ смисъл социалното развитие, като част от цялостния процес на устойчиво развитие, е процес на усъвършенстване на всички социални структури и максимизиране на агрегираната функция на обществено благосъстояние. Предлагането на местни публичните блага се представя като градивен елемент от социалното измерение на устойчивото развитие, зави-

¹ Пейчева, М., Вейсел, А., Динева, В. Корпоративна социална отговорност – теория, отчетност и одит, ИК АТЛ—50, София, 2016.

² Elkington, J. Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. Capstone/John Wiley, 1997.

³ Inkeles, A. Measuring social capital and its consequences. Policy Sciences, 2000.

⁴ Gladwin, T., Kennelly, J., Krause, T. Paradigms for Sustainable Development: Implications for Management Theory and Research, Academy of Management, 1995.

сим както от поведението на потребителите, така и от решението на местните органи за самоуправление екологични блага, които, от своя страна, дават отражение върху устойчивостта в икономическото и социалното развитие.

Устойчиво развитие в организациите

1. Едни от най-важните **организационни дейности** са тези, които трябва да бъдат осъществени вътре в самата организация. Тези дейности правят компанията устойчива, а работните процеси – по-малко рискови. Такива промени могат да бъдат:

- Въведение на правилник за поведение на служителите, който включва отделни разпоредби или цялостен етичен кодекс;
- Въвеждане на правила за прозрачност и антикорупционни практики за служители, доставчици и партньори;
- Включване на заинтересованите страни в процесите на формиране на отделни политики и обсъждане на решения;
- Систематизирана комуникация и съвместна работа със социалните партньори;
- Въвеждане на национални и/или международни стандарти;
- Преглед на наличните системи за управление от трета независима страна и сертифициране.

- Финансово и нефинансово отчитане.

2. Практиките и процесите за **развитието на служителите** могат да бъдат отчетени като ключова дейност, защото служителите си остават най-ценният ресурс за една организация. Препоръчителни дейности са:

- Баланс на половете на работното място, в това число – назначаване на жени на мениджърски позиции;
- Наемане на служители от етнически малцинства или с увреждания;
- Осигуряване на здравословни, безопасни и ергономични условия на труд – запрашеност, шум, достъп до светлина, почивки;
- Създаване на условия за приветлива и насърчаваща среда;
- Работни часове и извънредна работа, въвеждане на плаващо работно време;
- Въвеждане на мобилно работно място/време;
- Мерки за повишаване на ангажираността и мотивацията на служителите;
- Текуща оценка на персонала и възможности за кариерно развитие;
- Условия за баланс между кариера и личен живот.

3. Управлението и измерването на въздействието върху **околната среда** стават все по-важни за дългосрочното устойчиво развитие на организациите. В някои индустрии то е ключово за тяхното съществуване изобщо. Практики в тази насока могат да бъдат:

- Обследване, измерване и текущо отчитане на въздействието върху околната среда;
- Инвестиции за енергийна ефективност и намаляване на потреблението на енергия;
- Въвеждане на практики за повторно използване на материали;
- Разделно събиране и рециклиране на отпадъците;
- Намаляване замърсяването на въздуха от фирмените коли;
- Монтиране на енергоспестяващи крушки, машини и уреди;
- Подобряване изолацията на сградата;
- Изискване за оптимално използване на суровините;
- Инвестиране в разработки за удължаване живота на суровините, търсене на алтернативи;
- Индустриална симбиоза.

4. **Социалното, обществено благосъстояние** е насочено навън и носи допълнителни положителна репутация, видимост от медиите и местната администрация. Ето защо фирмите предпочитат да отделят финансов и човешки ресурс за:

- Стипендии за даровити деца в областта на образованието/науката/ технологиите/културата и спорта;

- Подпомагане на възрастни и болни хора;
- Изграждане на фитнес на открито/алеи в района/детски площадки;
- Спонсориране на местния спорт – волейбол/баскетбол/футбол отбор;
- Полагане на доброволни дейности и благотворителност.

В тези практики няма нищо притеснително, стига организациите да ги приемат за инвестиции вместо за разходи. Тогава те ще търсят техники, за да измерят, управляват и увеличават тяхното въздействие; ще избират по-внимателно конкретните инициативи и ще имат дългосрочни програми за работа със своите общности.¹ Корпоративната социална отговорност вече е преминала стартовия етап в развитието си. Силен аргумент в това е, че организациите успешно прилагат не единични, а системни социално отговорни инициативи, заложили в техните бизнес стратегии за корпоративно устойчиво развитие.²

Заклучение

Докладът представя част от основните дейности на корпоративната социална отговорност, изискващи интегрираните усилия на цялата организация. Засегнати са част от кодексите и стандартите за етично поведение. Направено е обобщение на действащите подходи за устойчиво развитие, като са описани конкретни практики в хода на управление на организациите. Не трябва да забравяме, че организациите играят основна роля в икономическото и обществено развитие чрез своята специфична експертиза, пряко участие в пазара, работните места, които създават, и услугите, които предоставят.

Литература

1. Минкова, М. Корпоративна социална отговорност: същност, възгледи и теории, Сборник от Международна научна конференция „Лидерство и организационно развитие“, Университетско изд. „Св. Климент Охридски“, 2016.
2. Пейчева, М., Вейсел, А., Динева, В. Корпоративна социална отговорност – теория, отчетност и одит, ИК АТЛ—50, София, 2016.
3. Стефанова, М., Томс, Ж. Корпоративна социална отговорност и комуникации за устойчиво развитие на бизнеса, Сиела, София, 2014.
4. Bakardjieva, R. Corporate social responsibility in Bulgarian companies, Bulgarian Academy of Science, Proceeding of IVth International Scientific Conference Climate Change, Economic Development, Environment and People (CCEDEP), Regional Development of Central and Eastern European Countries, Plovdiv, 2015.
5. Elkington, J. Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. Capstone/John Wiley, 1997.
6. Gladwin, T., Kennelly, J., Krause, T. Paradigms for Sustainable Development: Implications for Management Theory and Research, Academy of Management, 1995.
7. Inkeles, A. Measuring social capital and its consequences. Policy Sciences, 2000.

За контакт: mariaminkova.bg@gmail.com

¹ Стефанова, М., Томс, Ж. Корпоративна социална отговорност и комуникации за устойчиво развитие на бизнеса, СИЕЛА, 2014

² Минкова, М. Корпоративна социална отговорност: същност, възгледи и теории, Сборник от Международна научна конференция „Лидерство и организационно развитие“, Университетско изд. „Св. Климент Охридски“, 2016.

КРИЗИСНА НЕУСТОЙЧИВОСТ И ПОЛИТИКИ ЗА СТАБИЛИЗИРАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

доц. д-р Вера Пиримова,
УНСС, катедра „Икономика“

Процесът на възстановяване на условията на растежа след глобалната криза от 2008-2009 г. протича засега със забавен ритъм или с разпръснат, нерегулярен и променлив успех. В България, както и в някои други страни от ЕС и света, се реализират вече в рамките на няколко години нулеви или положителни, но задържащи се сравнително ниски темпове на прираст на БВП. В друга група от страни се проявява последователно или неритмично редуване на отделни годишни спадове и ръстове, така че кризисните отклонения в динамиката на БВП не са докрай преодоляни. И в двата случая условията са все още усложнени, при което продължават с подновена сила и дискусии относно най-силно поразените от кризата икономически сектори, за адекватните и по-ефективни мерки и политики за по-трайно стабилизиране и ускоряване на икономическия растеж.

В тази връзка изпъкват и основните цели и задачи на настоящия доклад, които предполагат:

- да се систематизират основните източници на кризисно напрежение у нас, като се определи степента на кризисна (не)устойчивост на икономическите сектори и отрасли и се обобщат отраженията на кризата върху заетостта и безработицата;
- на тази основа да се разкрият и обобщат някои предпоставки и насоки на правителствените мерки и политики, които могат да допринесат за по-трайно възстановяване и стабилизиране на растежа на българската икономика през следващите години.

Основни икономически и социални последици от кризата от 2009 г. в България

Кризата от 2009 г. обхваща българската икономика след като прекъсна един сравнително продължителен, 11-годишен период на непрекъснат ръст на съвкупното производство. След отчетените прирасти на БВП в границите между най-ниския за периода темп от 2,3% (за 1999 г.) и най-високия темп от 8% (за 2007 г.), реалният БВП се срина с 4% на годишна база през 2009 г. Този срив бе еднократен, но последвалият го нулев или слаб икономически растеж в периода до 2015 г. показва красноречиво, че възстановяването на българската икономика протича засега забавено и остава несигурно. Към подобен извод клонят и обобщенията и краткосрочните прогнози на Европейската комисия, според които темповете на растежа у нас ще останат ниски и сходни и през настоящата и следващата година – предвижда се ръст на БВП от 1,5% през 2016 г. и ускоряването му до едва 2,0% през 2017 г.¹ Същевременно в периода след 2009 г. се запазва индуцираното по-високо равнище на безработицата, постига се ограничено повишаване на заетостта, регистрира се влошаване и след това недостатъчно подобряване на основни социални показатели, прилагани често за квантифициране на благосъстоянието. На базата на изострилите се в годината на кризата проблеми и на непреодолените смущения в икономически и социален план могат да се очертаят и основните ориентири на необходимите стимулиращи правителствени мерки и въздействия.

Както растежът през 1998-2008 г., така и кризисното свиване от 2009 г., не се разпростират паралелно във времето и в еднаква степен, не засягат в еднаква дълбочина отделните икономически сектори, отрасли и дейности. Те проявяват специфична реакция към външно

¹ Вж.: European Economic Forecast Autumn 2015. Forecasts for Bulgaria, European Commission, 2015, http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/countries/bulgaria_en.htm

индуцираните кризисни импулси, т.е. показват различна кризисна податливост и (не)устойчивост.

Проявилата се през последните години кризисна неустойчивост може да се идентифицира на базата на три основни признака – отпавно значение имат времето (годината) на възникване, дълбочината и продължителността на регистрирания спад в отделните икономически сфери и отрасли.

Във времеви аспект се установява, че кризисните импулси не се разпространяват едновременно в развиващите се у нас сфери и отрасли. Някои от икономическите групировки и дейности отчитат по-ранни спадове - още през 2008 г., т.е. синхронизирано във времето с началото на кризата в много други държави в ЕС и света, но една година преди настъпването у нас на кризисната 2009 година (вж. табл. 1.). Сред отраслите с по-бърза реакция са преди всичко търговията, транспортът, хотелиерството и ресторантьорството, операциите с недвижими имоти, професионалните дейности и научните изследвания, държавното управление и образованието. Макар тези дейности да натрупват общо изразено свиване на резултатите си с 18%, като проекция на запазващите се позитивни и високи ръстове в другите сектори и отрасли, БВП на страната продължава да се увеличава и през 2008 г. и то с немалък темп от 6%. Като секторен и отраслов епицентър на кризата се проявяват по-различни сектори и отрасли – през 2009 г. с отрицателните си темпове се открояват селското, горското и рибното стопанство, индустрията, създаването и разпространението на информация и далекосъобщенията, отново търговията, транспортът, хотелиерството и ресторантьорството. Трябва да се отбележи, че възстановителните процеси в тези сектори и отрасли протичат забавено и отложено във времето. През следващите години те остават с колеблива динамика, понякога съпроводена и с нови спадове, и така допринасят за отчетените до края на периода нулеви или твърде слаби прирасти на БВП.

Таблица 1.

Индекси на физическия обем на БВП по икономически сектори и групировки 2006-2015 г.*

	(%)									
	Индекс на физически обем (предходната година = 100)									
Икономически сектори и групировки по икономически дейности	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общо	107	108	106	98	100	102	99	101	102	102
Селско, горско и рибно стопанство	99	73	132	91	94	98	93	103	105	99
Индустрия (с изкл. на строителството)	107	112	102	92	98	109	103	100	102	103
Строителство	114	117	115	106	82	96	94	101	97	101
Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство	107	108	97	95	112	101	100	104	101	101
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	109	109	174	97	104	103	97	102	101	102
Финансови и застрахователни дейности	112	133	109	113	104	102	94	99	100	102
Операции с недвижими имоти	108	105	95	101	105	99	102	98	101	104
Професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности	118	118	92	107	93	106	97	103	102	100
Държавно управление; образование; хуманно здравеопазване и социална работа	102	102	98	95	96	99	101	101	105	100
Култура, спорт и развлечения, ремонт на домакински вещи и други дейности	107	119	133	106	100	96	95	101	103	100
Корективи (Данъци минус субсидии върху продуктите)	105	107	106	83	100	100	107	102	100	113
Брутен вътрешен продукт	107	108	106	96	100	102	100	101	102	103

* Източник: Данни на НСИ. Вж.: <http://www.nsi.bg/bg/content/2206/бвп-производствен-метод-национално-ниво>

Според дълбочината на спада, като най-силно засегнато от кризисните импулси, изпъква строителството. То отчита годишен спад от 18%, макар той да настъпва едва през 2010 г., т.е. една година след общия икономически спад. По този признак на втора и трета позиция, с по-значително намаляване на продукцията им се нареждат селското, горското и рибното стопанство (-9%), както и индустрията (-8%). Същевременно в няколко сектори и дейности през 2009 г. продължават положителните ръстове – прави впечатление, че това са първите източници на кризата в САЩ и някои други страни от ЕС – като например строителството, финансовите и застрахователните дейности, ремонтът, операциите с недвижими имоти. Те обаче не са кризисно „заслонени“, показват реакция и намаляват резултатите си в други години, регистрират понякога няколкогодишни спадове или са отчасти с неравномерни колебания до края на периода.

Признакът „продължителност на спада“ може да се разгледа в няколко ракурса – съобразно броя на годините и подреждането (проявила се поредност или непоследователност) на отчетеното намаляване на резултатите от дейността. Най-продължително и то в четири поредни години са поразени от кризата селското, горското и рибно стопанство (2009-2012 г.), както и групировката „Държавно управление, образование, хуманно здравеопазване и социална работа“ (2008-2011 г.). Аграрното ни производство е всъщност най-сериозно разклатено и дестабилизирано – то намалява в общо шест години в интервала 2006-2015 г., доколкото в него се отчитат и още два предхождащи спада (през 2006 г. и 2007 г.), единият от които е и най-дълбок - възлиза на цели -27%. Втора позиция по този признак заема строителството, в което продукцията е намаляваща в три поредни години (2010-2012 г.), като в него се регистрира, но с прекъсване, още един спад през 2014 г. Също в три години, но непоследователни, са влошени резултатите на операциите с недвижими имоти. Относително по-кратки, двегодишни са свиванията в други сфери и дейности – те са поредни в индустрията, финансите, търговията и транспорта, ремонта, и са съответно разхвърляни и непоредни в групировката „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти, далекосъобщения“.

Под формата на обобщение на проявлението на трите приложени признака като подчертано по-силно чувствителни и податливи на последните кризисни влияния се открояват селското, горското и рибното стопанство, строителството, индустрията, търговията, транспортът, хотелиерството и ресторантьорството. Динамичните им параметри до края на периода се запазват в основни линии колебливи и възпрепятстват категоричното възобновяване на реалните прирасти на БВП, при това те остават и под равнищата им от предхождащите кризата години. Приносът на тези сектори и отрасли за обобщената макроикономическа динамика у нас е осезателен, като се има предвид, че в тях се създава общо изразено около половината от съвкупната продукция (54% от БДС и 46% от БВП за 2015 г.).¹

Последствията от глобалната финансова и икономическа криза от 2008-2009 година имат не само икономически, но и социални измерения. При обвързаността между растежа и благосъстоянието тази криза предизвика известно изостряне на нерешени социални проблеми, временно влошаване на основните показатели на благосъстоянието. Спадът, както и недокрай изчистените кризисни смущения се отразяват и върху динамиката на създадения БВП на човек от населението – който се прилага често като синтетичен, обобщен показател на благосъстоянието (вж. фиг. 1.).²

БВП на човек от населението (представен в щатски долари) достига пиково значение през 2008 г., но се срива синхронизирано с външно индуцираната криза през 2009 г. – когато спада с почти 5% и от 7300 щ.дол. се установява на 6960 щ.дол.³ Този спад е преодолян едва през 2011 г., когато показателят се увеличава рязко – с почти 15%. Ръстът му продължава и изпреварва по величина темпа на икономическия растеж през следващите години. Като резултат от това през 2014 г. БВП на човек от населението достига най-високата си стойност за целия период след 1989 г. – като възлиза на 7850 щ. дол. Но този показател

¹ Изчислено от автора по данни на НСИ. Вж.: https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=1169

² За изследване на благосъстоянието се прилагат различни системи от показатели. Подробна и представителна система от индикатори на благосъстоянието е конструирана и се прилага за изследването му например от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD). В системата на OECD се включват три групи индикатори - качество на живот, материални условия на живот, устойчивост на благосъстоянието във времето. Всяка от тези три групи обхваща съвкупност от по-конкретни показатели. (Вж. по-подробно: Compendium of OECD Well-Being Indicators, OECD Better Life Initiative, OECD 2011, <http://www.oecd.org/std/47917288.pdf>) Широко приложение намира подразделянето на индикаторите на други три по-обобщени групи – икономически, социални и субективни. Вж. напр.: Diener Ed, Eunkook Suh, Measuring Quality of Life: Economic, Social and Subjective Indicators, Social Indicators Research, January 1997, Volume 40, Issue 1, pp 189–216, <http://link.springer.com/journal/11205/40/1/page/1>

³ Вж. по-конкретните данни на Световната банка на: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2015&locations=BG&start=1980&view=chart>

спада отново през 2015 г.¹ Следователно напоследък позитивните тенденции в динамиката на БВП на човек от населението преобладават, но не индикират за категоричното й, по-трайно стабилизиране.



Фигура 1. БВП на човек от населението в щ.д. през периода 1989-2015 г.

Източник: Данни на Световната банка. Вж.:

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2015&locations=BG&start=1980&view=chart>

По-особена динамика и отделни нетипични, деформиращи тенденции показват заетостта и безработицата.² Коефициентът на заетостта се ориентира към намаление още от 2009 г., което продължава до 2012 г. – т.е. включително и в годините на възстановен, макар и нисък икономически растеж. През следващите три години заетостта нараства, но слабо и не успява да достигне до пиковото си равнище от преди кризата (което е 50,8% за 2008 г.). Паралелно с настъпването на икономическата криза, още през 2009 г., се увеличава коефициентът на безработица, като последиците за него са по-тежки и продължителни – до 2013 г. включително коефициентът на безработица става над два пъти по-висок и възлиза на 12,9%. Слабо намаление на безработицата се отчита през последните две години на периода. Но се запазват високи равнищата на дългосрочната и на младежката безработица – за 2015 г. над 63% от всички безработни лица са без работа в период по-голям от една година, младежката безработица възлиза на 19,2%.³ Следователно пазарът на труда реагира бързо на икономическата криза от 2009 г., но съпроводено с по-тежки и изоставащи негативни последици за него. Това определено подтиска нарастването на доходите, отлага разрешаването на социалните проблеми, не допринася за по-чувствително повишаване на благосъстоянието на хората.⁴ По-благоприятни въздействия върху социалните показатели, намаляване на тази част от населението, която е изложена на по-голям риск от бедност и социално изк-

¹ Динамиката на общата величина на БВП, изразен в щатски долари, е в голяма степен сходна на ритъма в изменението на БВП на човек от населението в щ.д. (при отчитане на различията в абсолютните величини на двата показателя). Вж данните на Световната банка:

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=BG>

² В текста по-долу са отразени обобщени от автора тенденции и данни на Световната банка и НСИ.

³ Вж.: НСИ, <http://www.nsi.bg/bg/content/3998/безработни-лица-и-коефициенти-на-безработица-национално-ниво-статистически-райони>

⁴ Предвид на тези отражения на кризата в Годишния обзор на растежа на ЕК за 2016 г. се поставя засилен акцент върху заетостта, социалните проблеми и показатели. Вж.: Годишен обзор на растежа за 2016 г. Укрепване на възстановяването и насърчаване на сближаването.

http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2016/ags2016_annual_growth_survey_bg.pdf

лючване, могат да се очакват след повече години. Тук трябва да се отчетат и не особено оптимистичните краткосрочни прогнози на ЕК, според които коефициентът на безработицата у нас ще отбелязва по-трайно спадане, като ще достигне до 9,4% през 2016 г. и 8,8% през 2017 г. По отношение на коефициента на заетостта ЕК очаква слабо нарастване - с 0,3% през 2016 г. и с 0,5% през 2017 г.¹ Сходни тенденции в изменението на заетостта и безработицата през следващите няколко години се предвиждат от ЕК и за ЕС като цяло.

Така изпъква изводът, че в икономическата и социалната област се очертават отделни позитивни тенденции. Но засега те имат в повечето случаи единичен или нетраен характер, възпрепятстват постигането на реално и по-сериозно подобряване на икономическите и социалните показатели и изискват по-решителни правителствени въздействия.

Предпоставки, сфери и насоки на политики за преодоляване на икономическите и социалните проблеми след кризата от 2009 г.

На базата на изведените параметри на изследваните икономически и социални показатели могат да се систематизират предпоставките, сферите и най-необходимите насоки, в които да се съсредоточат правителствените мерки и усилия за по-трайно преодоляване на кризисните отклонения и ускоряване на икономическия растеж у нас в близка перспектива. Те ще бъдат обобщени и представени в последователност, която е в съответствие с получените резултати от първата част на настоящия анализ (а не според други критерии) и ще се концентрират върху проблемите и мерките, отнасящи се до селското стопанство, промишлеността и строителството, сферата на услугите, социалните проблеми като проекция на заетостта и безработицата.

С оглед на очертания четиригодишен спад, по-силно изразените колебания с големи амплитуди (намаляване на продукцията с 27% през 2007 г. и нарастването ѝ с 32% през 2008 г.) в селското ни стопанство, има необходимост от по-решителни и действени мерки за неговото стимулиране. Те следва да са съсредоточени върху оказване на противодействие на главните източници на затруднения в развитието му през последните години.

В селското стопанство един от основните проблеми произтича от твърде раздробената и разпокъсана собственост, преобладаващият брой на малките стопанства, една голяма част от които са не само по-рано и по-силно засегнати от кризата, но и преустановяват дейността си през последните години. По данни на Министерството на земеделието и храните от 370 222 земеделски стопанства за 2010 г., с осъществявана дейност три години по-късно (през 2013 г.) остават едва 254 142 или с 32% по-малко.² С особено внимание трябва да се подходи към ограничаването на сега твърде голямата поляризация в обхвата на стопанствата. По данни на Световната банка под 1% от стопанствата у нас са големи, но те обработват почти 79% от земеделските площи.³ По комплекс от причини земеделските производители се възползват от недостатъчна, малка част от средствата по европейските фондове, по отношение на което са належащи определена административна помощ и съдействие, по-сериозно и по-широко обхватоно информиране, популяризиране и стимулиране на хората от селските райони. Необходимо е повишаване на достъпността на заделяните вътрешни ресурси и на средствата от фондовете на ЕС, което може да се осигури чрез възможно намаляване на границата (тавана) на стойността на проектите - който е непосилен в досегашните си размери за една съществена част от българските преобладаващо малки земеделски производители. Ускореното мобилизиране и усвояване на ресурсите от ЕС може да подпомогне финансово дейността, включително и на предварителните, подготвителни етапи,

¹ Вж.: European Economic Forecast Autumn 2015. Forecasts for Bulgaria, European Commission, 2015, http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2015_autumn/bg_en.pdf

² Вж. данните на Министерство на земеделието и горите на: http://www.mzh.government.bg/MZH/bg/ShortLinks/SelskaPolitika/Agrostatistics/Structure_agricultural_holdings/Results_copy1.aspx

³ Вж.: Секторни анализи за едно по-добро бъдеще, Световна банка, 2010, с. IX, http://siteresources.worldbank.org/BULGARIAEXTN/Resources/305438-1224088560466/BulgariaPolicyNotesFinal_bg.pdf

изискващи авансово влягане на средства. В същата посока е нужно да се отдели по-голямо внимание и на намаляването на предявяваните изисквания и съществуващите препятствия пред кредитирането на фермите, които сега са големи и трудно преодолими. Провеждането на своевременни и по-ефективни мерки в тези няколко по-важни източника на проблеми в сектора, който е традиционен за българските условия, може да подобри резултатите от него и да окаже известен ускоряващ ефект върху БВП (макар че той може да не е особено осезателен предвид на това, че в сектора се създава едва около 4,4% от БВП през 2015 г.).¹ Въпреки че земеделието не е с висока добавена стойност, подкрепянето на инвестициите в него може да има други, не по-малко важни ефекти – да допринесе за повишаване на производителността, на доходите и на заетостта.

За стабилизиране на динамиката на съвкупното производство по-сериозно влияние ще имат промишлеността и строителството – те са както силно засегнати от кризата, така и с по-голям относителен дял от общо 23,6% в БВП за 2015 г.² Въздействието върху тях следва да отчете по-високата добавена стойност в промишлените отрасли, възможностите за разкриване на нови работни места и в този план за противодействие на безработицата и за повишаване на заетостта и доходите. Същевременно ще се подпомогне ограничаването или неутрализирането на някои негативни ефекти от деиндустриализацията – процес, който е характерен и се разгръща през последните години у нас и в другите страни от ЕС.

В тези две сфери усилията трябва да се съсредоточат предимно върху инвестициите като ключов фактор на растежа, при което да се насърчават и нарастват както частните, така и публичните, едновременно вътрешните и външните инвестиции. Очевидно положителните, но твърде ниски темпове, с които нараства брутообразуването на основен капитал у нас през последните четири години (между 0,3% и 3,4% годишно), са недостатъчни за по-значително ускоряване на икономическия растеж. Промисленото производство и строителството следва да се превърнат в плътно и последователно следвани в стимулиращите мерки на правителството приоритетни сфери на вътрешните инвестиции, доколкото към тях са насочени през 2015 г. най-голяма част от извършените разходи за придобиване на дълготрайни материални активи (над 35%).³ По-решителни мерки са необходими за стимулиране на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ), които спадат рязко с 52% през 2010 г., запазват колеблива динамика в следващите години и едва през 2015 г. нарастват по-значително като достигат до 1593 млн. евро. Потенциалът на ПЧИ за импулсиране на развитието на индустрията може да се оцени като добър, като се има предвид, че за 2015 г. към преработващата промишленост са насочени една четвърт или 25% от навлезлите у нас ПЧИ (повече и възлизащи на 29% са само извършените ПЧИ в сферата на финансите и застрахователните дейности).⁴ За целта е необходимо подобряване на бизнес средата и на регулаторната среда, стимулиране на инвестициите, осъществявани със собствени (налични натрупани и заемни) фирмени средства, но и оптимизиране на използването на средствата от ЕС и по-специално в рамките на новосъздадения Европейски фонд за стратегически инвестиции (ЕФСИ).⁵ Вземането на конкретни и действени мерки срещу съществуващите административни и регулаторни бариери ще отстрани някои пречки и ще помогне да се ускори

¹ Пресметнато от автора по данни на НСИ. Вж.: <http://www.nsi.bg/bg/content/2206/бвп-производствен-метод-национално-ниво>

² Пресметнато от автора по данни на НСИ. Вж.: <http://www.nsi.bg/bg/content/2206/бвп-производствен-метод-национално-ниво>

³ Пресметнато от автора по данни на НСИ. Вж.: <http://www.nsi.bg/bg/content/1843/разходи-за-придобиване-на-дълготрайни-материални-активи-по-икономически-дейности>

⁴ По данни на БНБ. Вж.: <http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StDirectInvestments/StDIBulgaria/index.htm>

⁵ Трябва да се подчертае, че България е едната от 18 държави членки на ЕС, които имат одобрени проекти по направление „Малки и средни предприятия“ на ЕФСИ към средата на 2016 г., но същевременно все още няма участие по направление „Инфраструктура и иновации“ на ЕФСИ.

предоставянето на финансиране за реализиране на бъдещи инвестиционни проекти.¹ Част от факторите, които ограничават потенциала за инвестиции и икономически растеж към момента, могат да се редуцират на основата на предприемане на мерки за съживяване на вътрешното търсене с оглед преодоляване на запазващите се висока задлъжнялост на домакинствата и фирмите и големи спестявания на частния сектор. Предвид на преобладаващите у нас малки фирми положителни ефекти върху растежа могат да се окажат чрез стимулиране и облекчаване на условията за кредитиране на МСП с дейност в сферите на промишлеността и строителството. Не е за подценяване приносът за привличането на инвеститори, който могат да имат също стабилизирането и предвидимостта на законодателството, постигането на по-ясен напредък на структурните реформи в образованието и пазара на труда, ограничаването на корупцията, борбата със сивата икономика.² В обобщение се налага изводът, че за постигането на по-трайно стабилизиране на растежа у нас се изисква приоритетно стимулиране на инвестициите и преди всичко на вложенията с иновативен характер, насочване на вътрешните и външните финансови ресурси в по-високо конкурентоспособни и експортно ориентирани промишлени сфери и отрасли, в тези от тях, които предоставят повече възможности за работа и заетост, отличават се с висока производителност и по-интензивно използване на знания. В подобен аспект изпъкват с особена значимост насърчаването и подкрепата за високотехнологичните индустриални производства и отрасли³, които реализират по данни на Министерството на икономиката над 6,1% от общия износ на страната и се нареждат на трето място по износ на един зает след износа на нефтопродукти и основни метали.⁴

По-трайното възстановяване на икономиката ни от последната криза изисква също определено стимулиране на сектора на услугите – заемащ най-голям относителен дял в създавания у нас БВП. Едно последователно насърчаване на дейността на всички и предимно на частните фирми в сектора може да осигури възможности за по-добро оползотворяване на потенциала на наличния и използван висококвалифициран труд, като при това се постави акцент върху осъществяването на технологични иновационни процеси. Повече усилия ще са необходими за известно противодействие на проявилата се висока податливост на дейностите от сферата на услугите към кризисните импулси, изразената чувствителност на резултатите от развитието им и на насочените към тях входящи потоци на ПЧИ към промените в конюнктурата. Така например през 2008 г. и 2009 г. отраслите, свързани с различни услуги, са били най-привлекателни за ПЧИ – в тях са насочени съответно 77,2% и 79,4% от навлезлите в страната ни преки чуждестранни инвестиции. Същевременно обаче и настъпилият още през 2010 г. рязък спад на общия обем на ПЧИ (с 52% в сравнение с 2009 г. и с почти 75% в сравнение с 2008 г.) се дължи главно на значителното им, неколкостранно сви-

¹ Регулаторните пречки и административната тежест са поставени на първо място сред обобщените от ЕК ключови предизвикателства пред инвестициите в страната ни за 2016 г. Според ЕК, в по-конкретен план у нас са налице и се прилагат „Сложни, продължителни и относително скъпоструващи процедури, по-специално по отношение на изпълнението на договорите, трансграничната търговия и свързването към електропреносната мрежа“, а наред с това „Често променящата се регулаторна рамка създава несигурност по отношение на бизнес средата“. Вж. по-подробно: Предизвикателства за инвестиционната среда на държавите членки. БЪЛГАРИЯ, Европейска комисия, 2016, http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2016/ags2016_challenges_bulgaria_bg.pdf

² Вж.: Резолюция на Икономическия и социален съвет на България по “Съобщение на Комисията – Годишен обзор на растежа за 2015 г.”, С., 2015, <http://www.esc.bg/bg/activities/resolutions?start=6>

³ Според класификацията на Евростат към тях могат да се отнесат следните икономически дейности: С21. „Производство на лекарствени вещества и продукти“; С26. „Производство на компютърна и комуникационна техника, електронни и оптични продукти“; J59. „Производство на филми и телевизионни предавания, звукозаписване и издаване на музика“; J60. „Радио- и телевизионна дейност“; J61. „Далекосъобщения“; J62. „Дейности в областта на информационните технологии“; J63. „Информационни услуги“ и М72. „Научноизследователска и развойна дейност“.

⁴ Вж.: Секторна характеристика и регионална специализация на МСП, Министерство на икономиката, с. 2, https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/businessenv/sme_rs_2012_sum.pdf

ване в сферата на услугите. И за този сектор ще е от голямо значение стимулирането и подобряването на усвояването на средства по международни програми, включването на фирмите в процеса на реализиране на повече, макар и краткосрочни правителствени целеви проекти. Активизиращата роля на услугите за растежа предполага да се наблегне по-настойчиво върху високотехнологичните продукти и качеството на услугите, което може да издигне конкурентоспособността на сектора и да допринесе за по-голямата му устойчивост.

Със засилено внимание и по-действени мерки следва да се подходи към разрешаването на частично засегнатите по-горе, но наболели и усложнени след кризата социални проблеми. Непреодолените смущения във водещите икономически сектори и отрасли оказват подтискащо, в отделни години дори депресивно въздействие върху заетостта и безработицата. От тях произтичат все още слабото, недостатъчно активирано търсене на работна сила, отбелязаните високи нива на дългосрочната и на младежката безработица, невъзстановените нива на заетостта на равнището ѝ от преди кризата. Всичко това изисква поставянето на основен акцент върху политиките в подкрепа на заетостта. Предвид на това трябва да се стимулират фирмите в разкриването на нови работни места, в наемането на повече работници и то предимно на пълен работен ден, което ще намали разрастналата се в периода на кризата непълна заетост и ще допринесе за увеличаване на доходите от работна заплата. Влияние може да се окаже и чрез насърчаване на предприемачеството и създаването на нови МСП, което ще спомогне за увеличаване на самостоятелната заетост и е друг важен източник на работни места и доходи. Някои позитивни промени в тази посока вече се наблюдават, доколкото процесът на предизвиканото от кризата закриване и преустановяване на дейността на много фирми вече е в основни линии овладян. Така например, по данни на Министерството на икономиката, през м. юни 2016 г. у нас са регистрирани 4521 нови фирми, но са заличени едва 150 фирми.¹ Наред с това е необходимо създаването на по-добри условия за повишаване на усвояването на възможностите на Европейската гаранция за младежта, активизиране и подобряване на функционирането на публичните служби по заетостта. Осъществяването на реформи за модернизиране на образователната ни система може да допринесе за заемане на част от свободните работни места, чиято наличност се дължи отчасти на несъответствие между предлаганите и изискваните за тях умения и квалификация на хората, включително и на безработните лица.

В заключение трябва да се подчертае, че е необходимо прилагането на единен подход, комплексно решаване на икономическите и на социалните проблеми и последици от кризата. По-трайното възстановяване на условията и стабилизирането на растежа, както и повишаването на доходите у нас ще зависят в голяма степен от адекватното секторно фокусиране и ефективността на осъществяваните политики, но също и от външните предпоставки - развитието на икономическата и социалната сфера в другите страни от Европа и света.

Използвана литература

1. Годишен обзор на растежа за 2016 г. Укрепване на възстановяването и насърчаване на сближаването, Европейска комисия, 2016,
http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2016/ags2016_annual_growth_survey_bg.pdf
2. Предизвикателства за инвестиционната среда на държавите членки. БЪЛГАРИЯ, Европейска комисия, 2016,
http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2016/ags2016_challenges_bulgaria_bg.pdf
3. Резолюция на Икономическия и социален съвет на България по “Съобщение на Комисията – Годишен обзор на растежа за 2015 г.”, С., 2015,
<http://www.esc.bg/bg/activities/resolutions?start=6>

¹ Вж. данните на Министерство на икономиката на:
https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/macrobuletin/bg_macro_bulletin_09-2016.pdf

4. Секторна характеристика и регионална специализация на МСП, Министерство на икономиката, с. 2,
https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/businessenv/sme_rs_2012_sum.pdf
5. Секторни анализи за едно по-добро бъдеще, Световна банка, 2010, с. IX,
http://siteresources.worldbank.org/BULGARIAEXTN/Resources/305438-1224088560466/BulgariaPolicyNotesFinal_bg.pdf
6. Compendium of OECD Well-Being Indicators, OECD Better Life Initiative, OECD 2011,
<http://www.oecd.org/std/47917288.pdf>
7. European Economic Forecast Autumn 2015. Forecasts for Bulgaria, European Commission, 2015, http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/countries/bulgaria_en.htm
8. Diener Ed, Eunkook Suh, Measuring Quality of Life: Economic, Social and Subjective Indicators, Social Indicators Research, January 1997, Volume 40, Issue 1, pp 189–216,
<http://link.springer.com/journal/11205/40/1/page/1>
9. www.bnb.bg – Българска народна банка
10. www.mi.government.bg – Министерство на икономиката
11. www.mzh.government.bg – Министерство на земеделието и храните
12. www.nsi.bg – Национален статистически институт
13. www.worldbank.org – Световна банка

КОРПОРАТИВНА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ НА ПУБЛИЧНИТЕ КОМПАНИИ В БЪЛГАРИЯ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE PUBLIC COMPANIES IN BULGARIA

Доц. д-р Радостина Бакърджиева
Assoc. Prof. Dr Ph D Radostina Bakardjieva

Концепцията за социалната отговорност на бизнеса е изключително актуална през последните години, а в дискусиите, посветени на нея, активно участват представители на академичната общност, бизнеса, държавните институции, международните и неправителствените организации. Въпреки това, в академичните среди все още не е постигнат консенсус при определяне на единна общовалидна и универсална дефиниция. Целта на доклада е систематизиране на основни теоретически концепции и подходи, прилагани при изследването на корпоративната социална отговорност /КСО/ и изследване на българския опит в публичните компании.

ГЛАВА. I. ТЕОРЕТИЧЕСКИ ПОДХОД ПРИ ИЗСЛЕДВАНЕ НА КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ

Една от основните причини за големия интерес към КСО е силното въздействие на глобализацията като основен фактор, предопределящ икономическите и социални насоки на развитие на световното стопанство. Разширяването на глобалните пазари на капитал и развитието на международната кооперация на труда разкрива нови алтернативи- нови продукти, пазари и контракти. Способността на съществуващите международни и национални институции да регулират ефективно тази дейност се оказва редуцирана. Това обуславя потребността от разработване на такъв формат на разкриване на компаниите, който да посочва достоверно последиците от тяхната дейност. Глобалната икономика налага съблюдаване на норми и правила, особено в социален и екологически контекст.

Един от двигателите за развитието на КСО е силния обществен натиск върху корпорациите за прилагане на високи стандарти за добро управление. Обществото изпълнява ролята на коректив на дейността на корпорациите, осъществявайки мониторинг на тяхното въздействие при решаването на социални и екологични проблеми. В резултат от това се създава „нов социален договор”, при който обществото дава „морален лиценз” на компаниите да оперират в динамична среда, като си поставят както икономически и социални цели и поемат ангажименти за опазване на околната среда. Заложена е идеята за „споделяната ценност” с аргумент, че всяка компания, създаваща стойност чрез производство на стоки и услуги, трябва да носи печалба не само на нейните собственици, но и да допринася за повишаване на ценността на другите субекти и на обществото като цяло.¹

Друга причина за актуалността на КСО е усъвършенстването на мениджмънта в контекста на веригите на доставки с идеята КСО като ангажимент приоритетно на ТНК да се трансформира в мащабно застъпена практика на всички компании, включително малките и средни предприятия.

На Световния икономически форум в Давос /2013/ към световните бизнес-лидери бе отправен призив за залагане на социални цели в мисията и бизнес-стратегии на компании-

¹ Porter, M., Kramer M., Creating Shared Value, 2011, Harvard Business Review, January-February, p.16-19

те. В контекста на темата на форума « Устойчив динамизъм» и девиза «Предприемачеството в интерес на световното съобщество» се подчертава, че в настоящия момент компаниите имат власт и пари, колкото никога преди това. Със своите действия или бездействия обаче, те могат да унищожат планетата. «Ако тяхното влияние е голямо, то и тяхната социална отговорност трябва да е голяма.» ¹

В условия на криза бизнесът акцентира вниманието си към КСО като инструмент на оцеляване поради директното и въздействие върху репутационният риск. При кризисни ситуации репутацията се подлага на риск, а КСО е своеобразна „застраховка“. Информирането на заинтересованите страни и обществеността за социалната и екологическа политика на компаниите редуцира провокациите от възникване на кризисни ситуации и конфликти. Така КСО се превръща в основен механизъм за формиране на добра репутация и повишаване на доверието на инвеститорите, което оказва пряко въздействие върху финансовото състояние на компаниите.

КСО се утвърждава като силно конкурентно преимущество на микро- и макроравнище.² Измеренията на микро равнище обхващат разглеждането на КСО като дългосрочна инвестиция, ангажираността към персонал, клиенти, доставчици и реакции на сигналите на финансовите пазари. Секторната и национална конкурентоспособност са измерения на макро равнище. Явна е взаимната обусловеност на КСО политиките на микро и макроравнище.

КСО и конкурентоспособност

КСО на микро равнище	КСО на макро равнище
КСО като дългосрочна инвестиция	Концепция за националната конкурентоспособност
Персонал	КСО – конкурентоспособност на секторно равнище
Клиенти	
Иновации	
Меджмънт на риска и репутацията	
Финансовите пазари	

Мащабно изследване, анализиращо 4100 компании от 15 сектора на икономиката в над 40 страни, в това число 250 от 500-те най-големи световни корпорации от списъка на Global 500, разкрива че 75 % от респондентите признават за съществуването на определени рискове за бизнеса, свързани с екологични и социални проблеми, като недостиг на ресурси и климатични промени. Същевременно, само 5% от компаниите публикуват данни за потенциалното въздействие на екологичните и социални рискове върху финансовите показатели.³ Разработена е методология за подбор на подходящи социални инициативи, които водят до максимален финансов ефект за компаниите. Дефинирани са три последователни етапа на КСО – възприемане / adoption/, прилагане / implementation/ и напредък /advancement/. Първият етап се отличава с дефиниране на КСО елементи в стратегията на компаниите, вторият си поставя по- високи цели, а третият етап се отличава с интеграция на КСО в корпоративната политика на компаниите, етични кодекси и управление на риска и прилагане на международни стандарти на корпоративно управление .

Членството на България в ЕС налага нови етични норми и морални правила, основани на взаимно доверие, материализирани в етични кодекси и харти. КСО е в основата на нефи-

¹ Weforum.org

² European Competitiveness Report, 2008, с. 106-110

³ KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting, 2013, p.54-60

нансовата отчетност и обуславя нарастващата значимост на транспарентността на нефинансовата информация и въвеждането на високи социални стандарти.

Нефинансовата отчетност на компаниите е предпоставка за устойчиво развитие и съхранение на ресурсите за бъдещите поколения. Инвеститори и финансови анализатори са категорични относно значимостта на нефинансовата отчетност при разкриване на управлението и опазването на околната среда като ключов фактор за вземане на инвестиционни решения. 52% от респондентите отговарят, че се интересуват от социалните показатели на компаниите, а 64 %- от провежданата екологична политика. Почти всички респонденти обаче, срещат големи трудности при оценката и съпоставимостта на информацията във фирмените отчети¹. Директивата на Европейския парламент по отношение на оповестяването на нефинансова информация и за многообразието, която предстои да бъде имплементирана в големите компании поставя нови, много по- високи изисквания към разкриването на нефинансова информация.²

Оповестяването на социално отговорни инициативи се превръща в задължителен компонент на фирмените сайтове на големите компании. Държавни и неправителствени институции периодично оповестяват добри практики на корпоративна социална отговорност и връчват годишни призове на отличилите се със своята активност фирми. Доброволните норми и стандарти, които са фундамент на КСО са:

- Ръководните принципи на ОЕСД за многонационалните компании
- 10-те принципа на Глобалния договор на ООН
- Стандарт по социална отговорност ISO 26 000
- Тристранна декларация на принципите на Международната организация на труда / МОТ/ относно многонационалните корпорации и социалната политика
- Ръководните принципи на ООН по въпросите на бизнеса и правата на човека
- Глобалната инициатива по отчетност / GRI /
- Всеобщата декларация по правата на човека
- Декларацията на МОТ за основополагащите принципи и права в сферата на труда

Европейската комисия отчита значителна динамика на КСО в компаниите на страните членки- на общността.

Динамика на КСО в европейските компании

	2006	2009
Европейски компании, присъединили се към Глобалния договор на ООН	600	1900
Компании, регистрирани по EMAS	3300	4600
Брой компании, съблюдаващи трудовото законодателство	79	140
Брой компании, съблюдаващи спазването на законодателството в областта на трудовите взаимоотношения /Business Social Compliance Initiative/	69 (2007)	700

¹ What Investors and Analysts Said, csr-review.net

² Директива на Европейския парламент по отношение на оповестяването на нефинансова информация и информация за многообразието от страна на някои големи дружества и групи, Страсбург, 16.04.2013

Брой европейски компании, отчитащи се по GRI /Глобалната инициатива за отчетност /	270	850
Брой компании, участващи в Европейския алианс по КСО		Повече от 180 компании

(European Commission)

Въпреки напредъка в областта на КСО Европейската комисия очертава и много недостатъци. Значителен брой европейски компании не интегрират на социални и екологични инициативи във фирмените си стратегии. Относително висок е броят на компаниите с обвинения в неспазване правата на човека, трудовите норми и стандарти. Само 15 от общо 27 страни-членки на ЕС имат разработена Национална политика за КСО. Българската Стратегия за КСО и планът за нейното изпълнение са разработени от Министерство на труда и социалната политика.

Новата европейска Стратегия за КСО 2011-2014 обнови дефиницията за КСО като „интегриране от страна на предприятията на доброволна основа на социални и екологични аспекти в икономическите им операции и във взаимодействието им със съответните заинтересовани страни” и постави акцент върху „отговорността на предприятията за въздействието, което оказват на обществото”¹. Като приоритетни фирмени КСО инициативи са идентифицирани социалните аспекти, екологичните проблеми, етиката, правата на човека и потребителите.

КСО е пресечна точка на частни инициативи и публични политики. Фирмените социални и екологични инициативи трябва да бъдат по-динамичния компонент и да служат за удовлетворяване на обществените интереси и създаването на обществено полезни блага.

КСО е важен компонент на системата на корпоративно управление и обхваща всички функционални бизнес направления, влияещи на съблюдаването на етични норми. Корпоративното управление и КСО са взаимно обусловени. Доброто корпоративно управление симетрично предполага активна социална отговорност, а гъвкавите КСО инициативи допринасят за усъвършенстване на системата на корпоративно управление. Интегрирането на КСО в системата на корпоративно управление предполага КСО да бъде заложена в стратегията на компаниите при пълно съблюдаване на принципите на прозрачност и отчетност. Чрез КСО корпоративното управление надхвърля едностранните цели, свързани с повишаване на стойността на акционерния капитал и обезпечаване на благосъстоянието на акционерите при пълна защита на техните интереси. КСО допринася корпоративното управление да се насочи към удовлетворяване на интересите на широк кръг от заинтересовани страни. Активното взаимодействие със стейкхолдерите е предпоставка за успешно управление на нефинансовия риск. Пресечна точка между корпоративното управление и КСО е съблюдаването на общовалидни международни стандарти.

Корпоративното управление особено в публичните компании е силно застъпено и активно регулирано. Лидери обаче в областта на КСО са транснационалните компании / публични и непублични/, които развиват многостранни социални инициативи.

От изложеното следва, че КСО е съставна част на корпоративното управление, система от етични норми и ценности на компаниите, а също системни икономически, екологически и социални ангажменти, провеждани при активно взаимодействие със заинтересованите страни и насочени към редуциране на нефинансовия риск, подобряване на имиджа и репутацията на компанията, както укрепване на капитализацията и конкурентоспособността, гарантиращи устойчиво развитие на компанията.

¹ European Commission, 2001, 2006

II. Корпоративната социална отговорност на публични компании в България

При изследването на КСО в български публични компании е използвана емпирична база данни, резултат от наблюдение и оценка на корпоративното управление и КСО в 130 фирми, представени на Българска фондова борса. Изследването е проведено през 2014 година.

При изследване на прилагането на международни стандарти за КСО в българските дружества е използвана утвърдена класификация.¹ Международните стандарти са систематизирани в три основни групи- проактивни механизми, които предполагат одит и контрол, отчетни /докладни/ механизми и неформални, напълно доброволни механизми на КСО.

Институциите, ангажирани с КСО са систематизирани също в три основни групи- Международни организации, Неправителствени организации и заинтересовани страни и съдружения от компании и индустриални организации.

Стандарти за отчитане на КСО и институции

ИНСТИТУЦИИ	ПРОАКТИВНИ МЕХАНИЗМИ, ОДИТ, ИНСПЕКЦИЯ	ОТЧЕТНИ МЕХАНИЗМИ /ДОКЛАД/	НЕФОРМАЛНИ МЕХАНИЗМИ
МЕЖДУНАРОДНИ ОРГАНИЗАЦИИ	-	ОЕСД ГЛОБАЛЕН ДОГОВОР НА ООН	-
Заинтересовани страни и НПО	ISO 14 000 22% - 32 компании SA 8 000 4% - 6 фирми	-	ISO 26 000 GRI
КОМПАНИИ И ИНДУСТРИАЛНИ ОРГАНИЗАЦИИ	-	-	Фармация Индустрия Енергетика Минна индустрия SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

От проактивните механизми и стандарти най-голяма честота при прилагане на международните стандарти се наблюдава при прилагане на стандарт ИСО 14 000. 32 компании / 22 % от случаите/ потвърждават, че се отчитат по стандарт ISO 14000.

6 компании /4% от общия панел компании/ заявяват, че съблюдават изискванията на международен стандарт SA 8000.

Таблица, систематизираща информацията за прилагане на стандарти за КСО

ISO 9001	53%	78 компании
OHSAS 18 000 18001: 2007	25%	36 компании
ISO 14001	22%	32 компании
EMAS	7%	10 компании
SA 8000	4%	6 компании
AA 1000	3%	4 компании

В половината от изследваните компании се прилага стандартът за качество на управле-

¹ World Investment Report ,2012

нието ISO 9001. Най-малко приложим в българската практика е стандарт AA1000, идентифициращ заинтересованите страни- припознат е само в 4 компании. Ограничено е и прилагането на стандарт SA 8000- в 6 от общо 130 изследвани компании. Екологичният стандарт ISO 14001 и стандартът за безопасни условия на труд OHSAS 18000 се прилагат в 32, респективно 36 публични компании.

Според резултатите на изследването българските публични компании предприемат разнообразни доброволни социално отговорни инициативи.

Насоки на КСО в публични компании в България

Социално отговорни инициативи	% от изследваните компании
Фирмено професионално обучение	69% от изследваните компании
Програми за кариерно развитие	47% от компаниите
Допълнително пенсионно осигуряване	29% от компаниите
Допълнително здравно осигуряване	23% от компаниите
Актове по Закона за безопасни условия на труд	68% от компаниите нямат издадени актове
Транспорт до работното място	47% от компаниите
Осигурена храна	45% от компаниите
Медицински услуги	32% от компаниите
Почивка на работниците и техните семейства	15% от компаниите
Осигуряване на детска градина	3% от компаниите

/ резултати от емпиричното изследване/

В 69% от компаниите се провежда професионално обучение. Допълнителното пенсионно , респективно здравно осигуряване е приоритет за 29%, съответно 23% от изследваните 130 компании. Едва 15% от компаниите осигуряват почивка за работниците и техните семейства, а само 3%- осигуряват детска градина. В половината от компаниите е гарантиран транспорт до работното място и порцион за храна.

Социалната отчетност се отличава с динамика различна от финансовата. Първите опити за предоставяне на нефинансови отчети с анализ на трите основни панела- социален, икономически и екологически са направени във Великобритания през 70-те години. Икономическият раздел представя индикатори за размера на инвестициите в интелектуален капитал, вътрешни и външни социални програми, информация за качеството на продукцията. Социалният раздел предоставя информация за разходите за безопасни условия на труд и здраве, социалните помощи, спазване на колективните трудови договори, управление на персонала. Екологичният аспект на нефинансовите отчети съдържа информация за разходите по опазване на околната среда.

Сравнителен анализ между финансова и нефинансова отчетност

Форма на представяне	Финансова отчетност Стандартна счетоводна отчетност	Нефинансова отчетност Отчети в свободна форма или съблюдаване на стандарти
Ползватели на услугата	Вътрешни и външни заинтересовани страни	Вътрешни и външни заинтересовани страни
Периодичност	Годишна, половингодишна , тримесечни отчети	Годишна
Перспектива	Отчита минали резултати и текущо състояние	Отчита актуално състояние и бъдещи планове
Съответствие	Задължително спазване на Закона за счетоводството	Доброволно съответствие на стандарти
Законодателна база	Задължителна с национални специфики	Налице е само в отделни страни
Задължителност	Задължителна за публичните компании	Само в някои страни- задължителна за определени групи предприятия
Проверка	Независим одит е задължителен за публичните компании	Независим одит е препоръчителен

През 1998 г. Social Accountability въз основа на стандарт ISO 9 000 дефинира стандарт SA 8000, който съдържа конкретни показатели, позволяващи оценка на степента на отговорност на компаниите към своите работници и служители. SA- 8000 / Social accountability/, промотиран през 1997, е един от първите международни стандарти за социална отговорност. Той е разработен от Social Accountability International, филиал на Council on Economic Priorities. Стандартът се базира на конвенциите на Международната организация на труда, конвенцията на ООН за правата на децата , декларацията за правата на човека, приета от ООН. Стандартът е въведен с цел утвърждаване на унифицирана основа при провеждане на социалния одит и отчетност. Стандартът включва изисквания за социална отговорност, свързани със забрана за използване на детски труд, безопасни условия на труд, свобода на сдружаване и право на сключване на колективни договори, забрана на дискриминацията, достойно заплащане на труд, система за управление.

През 1999 г. е създаден стандарт OHSAS 18 000 / Occupational Health and Safety Management Systems /, насочен към внедряването на системи за управление на здравето и безопасността на работното място. Има предложения за обединяването му с разработвания стандарт за социална отговорност ISO 18 000. Публикувана е актуализираната версия на Ръководството по отчетност в областта на устойчивото развитие /GRI/. Лидери в областта на нефинансовата отчетност са компаниите от фармацевтичната индустрия. ООН стартира Глобалния договор. Разработен е стандарт AA 1 000 / AccountAbility1000 /. Верификационният стандарт AA 1000 е призван да подпомогне оценяването, планирането, представянето и мониторинга върху социалните отчети и да подпомогне Съвета на директорите при провеждането на контрол върху предоставянето на информация от нефинансов характер. Стандартът позволява заинтересованите страни да се запознаят с резултатите от верификацията, да ползват информацията в предоставените отчети и да оценят качеството им. Принципите на стандарта са три- Актуалност и достоверност на социалните отчети /принципи и ценности, информация за основната дейност и организацията, получаване на детайлна информация за програмите, по които работи компанията / , Пълнота на информацията / рискове , алтернативи, подробни анализи в различен контекст / и ответна реакция от страна на стейкхолдерите / анализ , диалог задължения /.

Най- новият международен социален стандарт е ISO 26 000. Както всички останали стандарти от серията ИСО той също ще е доброволен. Стандарт 26 000 поставя изключително високи цели спрямо отговорното поведение във връзка с безопасните условия на труд не само в съответната компания, но и във комплексната верига от доставчици. Основните компоненти на стандарта са околна среда, организационно поведение, правата на човека, трудови практики, отговорност към обществото, отговорност към потребителите.

ISO 26 000 е най-новият стандарт в портфейла на стандартите на водещата международната организация. Изискванията към КСО, заложи в него съответстват на принципите на устойчивото развитие чрез постановката, че КСО е ядро на устойчивото развитие. Според стандарта КСО трябва да бъде включена в стратегията на компанията и в нея да бъдат дефинирани отговорностите и задълженията на всички йерархични нива на организацията. Запазва се основното изискване предприеманите социални ангажменти от страна на дружествата и организациите да бъдат доброволни и се поставя нов акцент на насочеността на социалната отговорност към обществото. Особено е това, че социалният одит въз основа на ISO26 000 предполага попълване на въпросник за самооценка и изисква съблюдаване на всички заложи социални стандарти.

Международният стандарт 26 000 не изисква сертификация, а е по-скоро норма, която би следвало да се спазва от организациите, в частност фирмите.. Стандартът създава необходимите предпоставки за изграждане на методически унифицирана платформа за оценка и сравнение на дейността на компаниите в областта на социалната отговорност. По този начин се отчита изпълнението на основните принципи на социалната отговорност- отчетност, прозрачност, етично поведение, зачитане на интересите на заинтересованите страни, спазване на международните норми на поведение и съблюдаване на правата на човека.

Лидери в областта на социалната отговорност са предимно големите публични компании, компаниите доставчици на услуги от общ интерес и транснационалните компании. Има и интересни социални инициативи, чиито инициатори са малки и средни предприятия. Въпреки кризата, броят на дружествата, които включват социалната отговорност като свой стратегически приоритет, нараства динамично. Анализът на отрасловата принадлежност на социално отговорни компании в България разкрива водещите позиции на фармацевтиката, химическата индустрия и металургията. Голяма е активността на банковия сектор, който предлага широк аспект от изключително разнообразни социални инициативи.

Висока положителна оценка заслужава публикуването на социални отчети в корпоративните сайтове. Липсата на съответствие между предоставяната количествена и качествена информация е един от големите недостатъци на нефинансовата отчетност, който ограничава сравнителния анализ. Като доброволна инициатива КСО предполага, че бизнесът е в правото си да избира социални/ екологични приоритети и да търси оптимален баланс между своите интереси и интересите на обществото.

Изследването на КСО на българските публични компании, листвани на борсата, категорично доказва хипотезата, че дружествата високо оценяват значимостта на КСО с цел утвърждаване на конкурентоспособност и устойчив растеж.

Извод:

Убедено се защитава тезата, че българските компании са преминали стартовия етап в развитието на КСО, при който се съблюдават приоритетно базисни изисквания и норми. Силен аргумент в това отношение е обстоятелството, че компаниите успешно прилагат не единични, а системни социално-отговорни инициативи, заложи в техните бизнес-стратегии.

Социално отговорните практики на публичните фирми в България не са едностранни, а напротив- дисперсирани в основните измерения на КСО, заложи в теоретичната рамка – икономическо, социално и екологическо. В този контекст КСО на фирмите е ядро на тяхната корпоративна устойчивост. Броят на фирмите, отчитащи спазването на международните стандарти за КСО, е аргумент, че публичните компании в България полагат усилия да над-

скочат нивото на доброволни социални инициативи и да съблюдават международно утвърдени стандарти за КСО. / ISO 26 000, ISO 14000, AA1000/ Разкритите тенденции в практиките на КСО на компаниите и тяхното успешно интегриране в бизнеса не са директивни, а са доброволен фирмен избор. Ролята на корпоративните бордове, в частност на изпълнителните директори, при дефиниране на стратегията в областта на КСО е от ключово значение.

Изборът на форми на КСО е детерминиран от спецификата на очертаната матрица на заинтересованите страни на компанията. Удовлетворяването на интересите на различните заинтересовани страни- вътрешни и външни, първични и вторични- е гаранция за постигане на корпоративна устойчивост и растеж.

ДИНАМИКА НА БОГАТСТВОТО НА ДОМАКИНСТВОТА В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2000 – 2014 Г.

ас. д-р Димитър Д. Дамянов
кат. „Икономикс“, УНСС – София

Въведение

Богатството на домакинствата се състои от няколко основни компонента, всеки от които често е обект на самостоятелен научен интерес. Той се дължи на важната роля на богатството в икономиката като цяло, както и при формирането на поведението на домакинствата в частност. Не по-маловажни са и въпросите, свързани с натрупването и използването на богатството във времето, както и с неговото разпределение между отделните домакинства. В същото време едновременното разглеждане на тези компоненти е от полза за разкриване на предпочитанията на домакинствата за съхранение на богатството в различни класове активи, както и за извеждане на влиянието на различната им динамика върху избора между потребление и спестяване.

В последните години се появиха различни изследвания, които проследяват общата динамика на богатството на домакинствата в отделни държави в рамките на продължителни периоди от време, като коментират причините за неговото увеличаване през последните няколко десетилетия. Подобно изследване за България би било затруднено от липсата на подходящи данни, но сравнението с тези страни може да се направи поне за времето от началото на ХХІ век.

В този контекст докладът разглежда динамиката на богатството на домакинствата в България през периода 2000 – 2014 г., като отделя внимание на измененията в двата му основни компонента – финансовото и жилищното богатство. Направено е сравнение на равнището на богатството в страната с това в някои други държави и е потърсена връзка между изследваната динамика и темпа на растеж на доходите и нормата на спестяване на домакинствата. Получените резултати показват наличие на някои сходства между България и големите световни икономики, както и известна отрицателна зависимост на нормата на спестяване от равнището на богатството.

Теоретични съображения

В най-широк смисъл към богатството на едно домакинство (респ. едно общество) може да се отнесе всичко, което то притежава в даден момент – от жилището, което обитава (и другите недвижими имоти), през притежаваните финансови активи – акции, облигации и др. на компании, търгувани на различните официални пазари, през дялове от собствени фирми, различни елементи на движимо имущество – автомобили, домакинска техника и т.н. С други думи, това е всичко, което е създадено в даден период и продължава да съществува, тъй като не е потребено изцяло от момента на създаването му до настоящия.

Икономическите изследвания по въпросите на акумулирането и потреблението на богатството обаче обикновено са насочени към онази част от него, съсредоточена в жилищните и финансовите активи, главно поради практически причини, свързани с измерването на тези компоненти. Тях можем да наречем богатство в тесен смисъл. Тези изследвания са тясно свързани и с анализа на спестяването на домакинствата, което представлява основният поток, който увеличава богатството. Затова и едно от основните теоретични обяснения на поведението на домакинствата по отношение на избора между потребление и спестяване,

хипотезата за жизнения цикъл на Ф. Модилиани, често е определяна и като теория за акумулирането и потреблението на общественото богатство.¹

В по-конкретен план в литературата връзката между спестяването и богатството често се извежда в опростен вид с помощта на съотношението w между размера на богатството W и текущия доход $Y - w = W/Y$. Ако от него се изрази богатството, то следва да бъде $W = wY$. Спестяването, което може да бъде дефинирано като изменението на размера на богатството между два момента t и $t+1$, се определя по формулата $S = W_{t+1} - W_t = w(Y_{t+1} - Y_t) = w\Delta Y$, а нормата на спестяване е $s = S/Y = w\Delta Y/Y = wg$, където g е темпът на растеж на дохода. В дългосрочен период основна детерминанта на съотношението w обикновено е желанието на домакинствата да запазят равнището на потреблението си в периода след пенсиониране, както и очакваната продължителност на този период и то често се приема за постоянно. Тогава нормата на спестяване се оказва в положителна зависимост от темпа на растеж на дохода, както е и според хипотезата за жизнения цикъл.²

Множество изследвания обаче дават доказателства за променливия характер на съотношението „богатство–доход“, вкл. и в дългосрочен период. Така например Т. Пикети и Г. Зукман (2014) разглеждат еволюцията на това съотношение в няколко страни с висока степен на икономическо развитие в много дълъг времеви период и установяват ясно изразени „дълги вълни“ в неговата динамика в рамките на различни отрязъци от време.³ Последната от тях, обхващаща последната четвърт на XX в. и началото на XXI в., се характеризира с връщане на повечето от тези икономики към високите стойности на съотношението, наблюдавани през XIX в. Авторите обаче отдават това възстановяване по-скоро на намаляването на производителността и значителното повишаване на цените на активите, отколкото на повишено спестяване от страна на домакинствата.⁴

Що се отнася до разпределението на богатството между домакинствата, повечето изследвания при наличие на подходящи данни доказват, че най-големият дял от финансовото богатство е концентриран в домакинствата с най-високи доходи. Този резултат може би е донякъде обективно предпоставен от различните възможности за спестяване, обусловени от равнището на дохода, но съществува и тенденцията при домакинства с равни норми на спестяване дялът в богатството на активи като акции и облигации да е по-голям при онези от тях, чиито доходи са по-високи. Така например Б. Босуърт и С. Андерс (2008) представят данни, според които е налице ясно изразена положителна връзка между размера на текущия доход и размера на богатството на домакинствата, докато Р. Къртин и съавт. (1989) привеждат доказателства (макар и за предходен период) за значително по-голям дял на финансовите активи (акции, облигации, взаимни фондове) при домакинствата с най-голямо богатство.⁵ По отношение на депозитите тази връзка също се проявява, въпреки че е относително по-слаба, а най-ограничено е проявлението ѝ при нефинансовите активи като жи-

¹ Виж например Modigliani, F., R. Brumberg. *Utility Analysis and Aggregate Consumption Functions: An Attempt at Integration* (непубликувана, 1954). In: *The Collected Papers of Franco Modigliani: vol. 2*, ed. by A. Abel, MIT Press, 1980, pp. 128–197

² Б. Босуърт (1993) например използва подобна опростена конструкция при опита си да обясни едновременните сходни изменения в инвестициите и спестяването в страните от ОИСР за периода 1960 – 1990 г. Виж Bosworth, B. *Saving and Investment in a Global Economy*. Washington D.C., Brookings Institution, 1993.

³ Piketty, T., G. Zucman. *Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010*. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 129 (3), 2014, pp. 1255–1310

⁴ Подобна закономерност е описана и от Д. Валденстрьом (2015) за Швеция, която започва своята индустриализация доста по-късно, като се оказва, че в нея ефектът на покачването на цените на активите е дори по-висок, отколкото в най-развитите икономики. Виж Waldenström, D. *Wealth-Income Ratios in a Small, Late-Industrializing, Welfare-State Economy: Sweden, 1810–2010*. *IZA Discussion Paper No. 9408*, 2015.

⁵ Bosworth, B., S. Anders. *Saving and Wealth Accumulation in the PSID, 1984–2005*. *Center for Retirement Research Working Paper no. 2008-2*, 2008; Curtin, R., T. Juster, J. Morgan. *Survey Estimates of Wealth: An Assessment of Quality*. In: *The Measurement of Saving, Investment, and Wealth*, ed. by R. Lipsey and H. Stone Tice, NBER, University of Chicago Press, 1989, pp. 473–552.

лища, автомобили и др. Обяснение на тази закономерност може да се търси и в по-ниската склонност на домакинствата с ниски доходи да инвестират в по-високорискови активи, както и в известна степен по-голямата достъпност на депозитите като средство за съхранение на богатството.

Богатство на домакинствата в България

В духа на посоченото по-горе, в тази част от доклада е разгледана динамиката на нетното богатство на домакинствата в България в периода 2000 – 2014 г. За целта то е дефинирано като сумата на жилищните и финансовите активи, притежавани от домакинствата, намалена с размера на финансовите им задължения. Стойността на жилищния компонент е оценена като произведение от общата полезна площ на жилищата в края на всяка година и средната цена на 1 квадратен метър жилищна площ към същия момент. Получената по този начин стойност вероятно надценява действителната, тъй като цените на жилищата се получават само от наблюдение на сделки с апартаменти в градовете, а цените на жилищните имоти извън тях, които са значително по-ниски, не се изчисляват. Въпреки това, може да се приеме, че резултатът е добро приближение на действителната стойност.¹ Необходимите данни за тези изчисления са получени от статистиката на жилищния фонд и цените на жилищата, публикувани от Националния статистически институт (НСИ). Стойността на нетните финансови активи (нето финансово богатство) се получава чрез изваждане на финансовите пасиви от финансовите активи на домакинствата, налични в данните за финансовите сметки, също предоставяни от НСИ. Данните за структурата на депозитите на домакинствата по количествени категории са получени от паричната статистика, публикувана от Българска народна банка (БНБ).

Общият размер на богатството на домакинствата в България, оценено по описания начин, към края на 2014 г. възлиза на 299,92 млрд. лв., което е с 2,4% по-високо спрямо края на предходната година. Преобладаващата тенденция през периода е към нарастване на съвкупното богатство, като тя е прекъсната само в годините между 2009 и 2011 г., когато всъщност е неутрализирано рязкото нарастване от предишните две години (виж Табл. 1). През последната 2014 г. като цяло е налице стабилизиране на темповете на изменение на двата компонента на богатството, като жилищното се повишава с 1,5%, а нарастването на финансовия компонент е с 4,9%. Най-голямото нарастване на нетното финансово богатство през годините след рецесията от 2009 г. се наблюдава през 2013 г., когато те се увеличават с малко над 29%, а в същото време при жилищното богатство е отчетен спад с 0,9%. Тази разнопосочна динамика се дължи преди всичко на рязкото повишаване на стойността на акциите и дяловете от компании, държани от домакинствата.

Табл. 1. Съвкупно богатство на домакинствата в България в края на съответната година, 2000 – 2014 г., в млрд. лв.

	Жилищно богатство	Средни цени на жилищата (лв./м ²)	Финансови активи	Финансови пасиви	Нетно финан- сово богатст- во	Съвкупно богатство
2000	73,69	316,20	13,76	1,18	12,58	86,27
2001	74,39	318,32	17,12	1,64	15,48	89,87
2002	77,76	331,86	18,64	2,20	16,44	94,20
2003	94,45	401,99	21,43	3,50	17,93	112,38
2004	149,19	633,10	25,57	5,14	20,43	169,63
2005	182,10	769,66	30,95	8,18	22,77	204,87
2006	214,82	903,96	42,74	10,79	31,95	246,77

¹ Подобен подход за изчисляване на стойността на жилищата е използвана от Г. Чукалев. Виж Чукалев, Г. Потребление, доход и богатство на домакинствата. *Икономически изследвания*, АИАП, 2007.

2007	290,98	1216,85	66,95	15,92	51,04	342,01
2008	327,24	1359,42	61,02	24,31	36,70	363,94
2009	242,72	1001,72	65,93	24,32	41,61	284,33
2010	230,27	945,79	69,88	23,48	46,40	276,67
2011	217,06	887,57	80,60	24,36	56,24	273,30
2012	214,73	875,14	86,47	24,46	62,00	276,74
2013	212,78	864,52	104,71	24,65	80,06	292,84
2014	215,96	874,49	108,63	24,67	83,96	299,92

Изчислено от автора по описаната в текста методология и данни от www.nsi.bg (10.10.2016 г.).

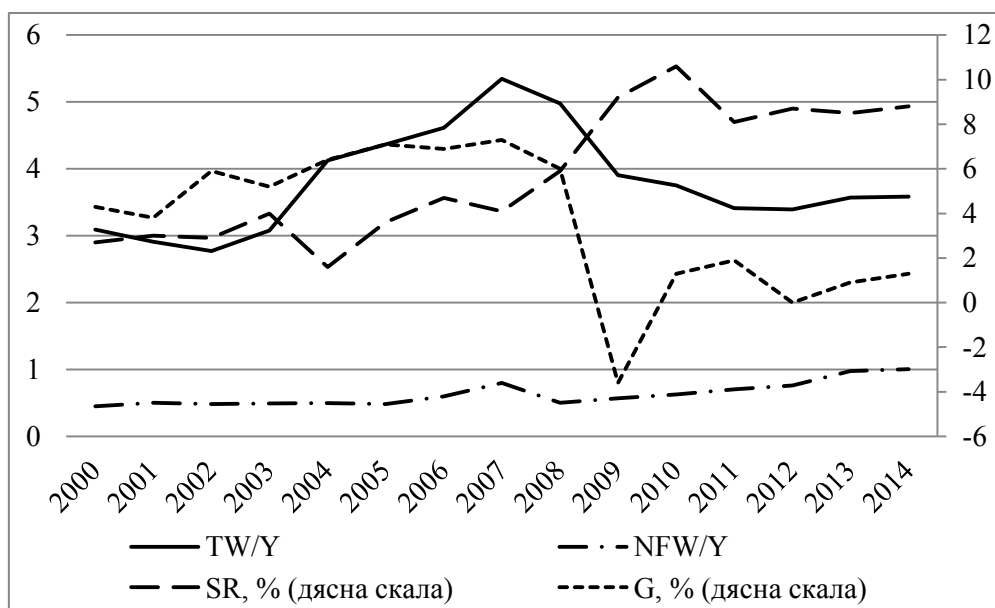
В действителност в рамките на периода 2000 – 2014 г. най-важният фактор за динамиката на домакинското богатство са промените в цените на жилищата, които до 2008 г. се повишават от малко над 316 лв./м² до над 1359 лв./м² или с 4,3 пъти. До края на разглеждания период те спадат до 874,49 лв./м², което прави повишението спрямо 2000 г. 2,77 пъти. В същото време номиналното жилищно богатство нараства с 2,92 пъти, което подчертава водещата роля на цените на активите за промените в този компонент. Нетното финансово богатство също се покачва значително, като от 2000 г. до 2014 г. нарастването му е с 6,67 пъти. С оглед на по-ниския дял на този компонент в общите активи обаче, отражението на това нарастване върху абсолютния размер на богатството не е толкова изразено, както на жилищния.

Сред по-важните групи финансови активи най-голямо (в абсолютно изразение) е нарастването през периода на притежаваните от домакинствата акции и дялове от компании и инвестиционни фондове – с над 42 млрд. лв., както и на депозитите – с малко под 32 млрд. лв.¹ В относителен план най-голямо е нарастването на активите в застрахователни и пенсионни схеми – над 64 пъти, но поради твърде ниската им стойност в началото на периода това увеличение има сравнително по-ограничено влияние върху общата динамика на финансовите активи. Посочените изменения на акциите и дяловете и на депозитите формират повишения на тези компоненти в относително изразение съответно с 8,3 пъти и с 4,2 пъти.

При формирането на поведението на домакинствата важна роля (осъзната или неосъзната от тях) има не само абсолютния размер на богатството, но и неговото съотношение към размера на текущия доход (например, с оглед на стремежа за компенсиране на загуба на доход след пенсиониране). В краткосрочен период вариациите в него се дължат преди всичко на влиянието на динамиката на цените на активите, които формират богатството. В дългосрочен период към този фактор се добавят и промените в производителността на труда, динамиката на населението, както и предпочитанията на домакинствата между сегашно и бъдещо потребление.

Илюстрираните на Фиг. 1 изменения в съотношението на съвкупното богатство към БВП дават основания да се обособят сходни два подпериода, както при анализа на абсолютния размер на богатството по-горе. До 2007 г. съотношението почти неизменно нараства и достига най-високата си стойност за целия период от 5,35. Тя от своя страна е близка до стойностите на показателя, достигнати приблизително по същото време от някои „развити“ икономики, цитирани от Т. Пикети и Г. Зукман (2014). Тези изменения се наблюдават на фона на най-високите темпове на растеж на брутния вътрешен продукт през последните 25 години, които заедно с динамиката на цените на реалните и финансовите активи имат важен принос за нарастването на богатството. След 2008 г. съотношението първоначално спада, а след това се стабилизира около стойност от 3,5, която от своя страна е близка до тази от началото на периода.

¹ Изчисленията, свързани с финансовите активи и пасиви, са извършени по данните от Финансовите национални сметки, публикувани от НСИ – <http://nsi.bg/bg/content/2340/финансови-национални-сметки>.



TW/Y – съотношение на съвкупното богатство на домакинствата към БВП; **NFW/Y** – съотношение на нетното финансово богатство на домакинствата към БВП; **SR** – норма на спестяване на домакинствата; **G** – темп на растеж на БВП.

Изчислено от автора по НСИ. *Финансови национални сметки; Брутен вътрешен продукт 2000 – 2014*, налични на www.nsi.bg (10.10.2016 г.).

Фиг. 1. Динамика на съвкупното и нетното финансово богатство на домакинствата спрямо БВП, 2000 – 2014 г.

В този смисъл може да се говори за известно негативно влияние на богатството върху склонността на домакинствата към спестяване и формиране от тяхна страна на поведение, насочено към достигане на определено целево съотношение на богатството към дохода им. Посоченото нарастване на цените на активите (недвижими имоти и финансови активи) до 2007 г. води до значително увеличаване на богатството, което вероятно намалява желанието на домакинствата за допълнително спестяване. Едновременно с това по подобен начин действа и високият темп на нарастване на доходите, който повишава оптимизма на домакинствата и ги стимулира да увеличават потреблението си. През същия период нормата на спестяване приема стойности между 1,6% и 4,7%, които са подчертано по-ниски от наблюдаваните в годините след 2008 г., през които първоначално е налице спад, а след това стабилизирание на цените на активите и значително по-нисък икономически растеж в сравнение с периода до 2007 г. Това вероятно допринася за по-консервативните нагласи на домакинствата и за отчетената по-висока норма на спестяване, която се колебае между 5,9% през 2008 г. и 10,6% през 2010 г., като в останалите години стойността ѝ не пада под 8%.

В динамиката на съотношението на общото богатство към БВП впечатление прави фактът, че разликата между неговата начална и крайна стойност за периода е почти равна на разликата в съотношението на нетното финансово богатство към БВП. С други думи, промените във финансовия компонент имат важен принос в общата динамика на богатството през периода и заслужават допълнително внимание.

Различната динамика на финансовия компонент в сравнение с общото богатство се вижда отчетливо на Фиг. 1 по-горе. Най-съществената ѝ характеристика се отнася до преобладаващата през периода обща тенденция към нарастване на съотношението на нетното финансово богатство към БВП, като изключение от нея се наблюдава само през 2008 г. Преди това до 2005 г. то остава почти постоянно със стойности малко под 0,5, а през 2006 г. и 2007 г. е реализирано нарастване до 0,8. През 2008 г. това нарастване на практика е неутрализирано и стойността на съотношението отново спада до 0,5. След тази година то започва

да се увеличава сравнително равномерно, с изключение на 2013 г., и в края на периода достига стойност от 1,00. Както беше посочено по-горе, основен принос за това имат двата най-големи компонента на финансовите активи на домакинствата – притежаваните собствен капитал и акции от компании и депозитите в банките. Вторият от тях представлява по-голям интерес за по-подробен анализ, тъй като в състава на първия се включват голямо количество дялове от собствени фирми, които в по-малка степен представляват средство за съхранение на богатството.

Депозитите на домакинствата в банките представляват средно 34,1% от всички финансови активи през периода 2000 – 2014 г., като дялът им се увеличава от 20,6% през 2000 г. до 39,9% през 2012 г., преди да спадне леко до 36,4% през 2014 г. (виж Табл. 2). Като втори по големина актив в състава на финансовото богатство те нарастват в реално изражение през всяка година от разглеждания период. Въпреки че темпът на това нарастване естествено намалява с увеличаване на общия размер, в номинално изражение депозитите се увеличават с почти постоянна сума (около 3 млрд. лв.) през последните около 10 г. Отклонението от тази тенденция през 2014 г. може да се отдаде на временната нестабилност в банковата система, предизвикана от фалита на Корпоративна търговска банка, и има по-скоро еднократен характер.

Табл. 2. Обща динамика на депозитите на домакинствата в банките, 2000 – 2014 г.

	Общ размер (млн. лв)	Дял от фин. активи (%)	Изменение (млн. лв)	Темп на изменение (реален), %
2000	3 663	20,6	.	.
2001	5 144	30,1	1 481	30,8
2002	5 813	31,2	669	6,8
2003	6 934	32,4	1 121	16,6
2004	9 006	35,2	2 072	22,4
2005	11 737	37,9	2 731	24,1
2006	14 590	34,1	2 853	15,9
2007	18 779	28,1	4 189	18,7
2008	21 953	36,0	3 174	4,1
2009	24 335	36,9	2 382	7,9
2010	27 344	39,1	3 009	9,7
2011	30 887	38,3	3 543	8,4
2012	34 493	39,9	3 606	8,5
2013	37 697	36,0	3 204	8,3
2014	39 532	36,4	1 835	6,4

Изчислено от автора по данни от НСИ. *Финансови национални сметки*, налични на <http://www.nsi.bg/node/2340>. (10.10.2016 г.)

По отношение на разпределението на този компонент от богатството между домакинствата може да бъдат проследени данните за измененията в депозитите по количествени категории, публикувани от БНБ за периода от 2005 г. насам и представени в Табл. 3. Видно е, че измененията на размерите на отделните групи в дадената статистика са доста разнообразни, отколкото динамиката на общия обем на всички депозити. Така например реалният темп на изменение на общия размер на депозитите до 1000 лв. е отрицателен в голямата част от периода, а при тези между 1000 и 2500 лв. също се наблюдава променлива динамика с няколко години на спад, като в края на периода общият им размер е почти същият както в неговото начало. От друга страна, след първоначалния рязък спад в темпа на изменение на депозитите от категорията над 50 000 лв. той се стабилизира на относително високо равнище от около 16% до 2014 г., когато отново спада, вероятно заради проблемите около КТБ.

Табл. 3. Структура на депозитите на домакинствата в банковата система по количествени категории, 2005 – 2014 г.

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

Изчислено от автора по данни от www.bnb.bg и www.nsi.bg. (10.10.2016 г.)

Броят на депозитите от различните групи също се променя неравномерно. В процентно изражение увеличението е най-малко при категорията до 1000 лв., за която нарастване на броя на депозитите се наблюдава само през първите три години от периода. В останалото време броят на тези депозити намалява общо с около 2 млн. Тъй като в тази група вероятно преобладават овърнайт депозитите, може да се говори не толкова за свиване на спестяванията на най-дребните спестители, а по-скоро за реструктуриране и оптимизиране на разходите по поддържането на сметките от страна на домакинствата след икономическия спад от 2009 г. чрез обединяване на две сметки в една (със или без преминаване в по-горната категория). Основание за подобен извод дава и почти неизменният общ номинален размер на тези депозити, който варира от 1 млрд. лв. в края на 2006 г. до максимална стойност от 1,114 млрд. лв. в края на 2008 г. и почти постоянна стойност от около 1,05 млрд. лв. след това.

Впечатление прави и нарастването на броя и общия размер на депозитите в средните категории – между 2 500 и 20 000 лв. Броят им се увеличава повече от двойно, а номиналният им размер нараства 2,4 пъти – от 5,59 млрд. лв. през 2005 до 13,4 млрд. лв. към края на 2014 г. Все пак това нарастване на общия размер е доста по-бавно от наблюдаваното при най-големите депозити, където то е близо 7 пъти. В това отношение отново се откриват прилики с разпределението на доходите и нормите на спестяване на различните групи домакинства. Домакинствата с по-ниски доходи спестяват по-малко и техните депозити растат по-

бавно, отколкото депозитите на домакинствата с по-високи доходи, като по този начин се формира и разликата в натрупаното богатство.

Обобщение

Общият размер на богатството на домакинствата през разгледания период има променлива динамика, определена в голяма степен от вариациите в цените на активите, които го съставляват. Сред тях преобладават недвижимите имоти, които заемат средно около три четвърти от общото богатство. Тази особеност отличава българската икономика от повечето „развити“ икономики, където домакинствата държат по-голяма част от спестяванията си във финансови активи. За сметка на това съотношението на общото богатство към БВП за България се доближава до характерните за същите тези държави. Все пак нарастването на финансовите активи също има своя принос за увеличаването на общото богатство през периода, като се затвърждава виждането, че домакинствата в страната спестяват главно в нискорискови активи като банкови депозити. Значително по-малък е дялът на активите в пенсионни фондове, вероятно поради съществуването и функционирането на обществената пенсионна система. От своя страна разпределението на депозитите между домакинствата наподобява разпределението на доходите и изглежда до голяма степен е следствие от него.

Литература

Bosworth, B., 1993. *Saving and Investment in a Global Economy*. Washington D.C.: Brookings Institution.

Bosworth, B. & Anders, S., 2008. *Saving and Wealth Accumulation in the PSID, 1984–2005*. Center for Retirement Research Working Paper no. 2008-2.

Curtin, R., Juster, T. & Morgan, J., 1989. Survey Estimates of Wealth: An Assessment of Quality. In: R. Lipsey & H. Stone Tice, eds. *The Measurement of Saving, Investment, and Wealth*. Chicago: University of Chicago Press, p. 473–552.

Modigliani, F. & Brumberg, R., 1980. Utility Analysis and Aggregate Consumption Functions: An Attempt at Integration. In: A. Abel, ed. *The Collected Papers of Franco Modigliani*, vol. 2. Cambridge: MIT Press, p. 128–197.

Piketty, T. & Zucman, G., 2014. Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010. *Quarterly Journal of Economics*, 129(3), p. 1255–1310.

Waldenström, D., 2015. Wealth-Income Ratios in a Small, Late-Industrializing, Welfare-State Economy: Sweden, 1810–2010. *IZA Discussion Paper No. 9408*.

Чукалев, Г., 2007. Потребление, доход и богатство на домакинствата. *Икономически изследвания*.

ПРИНОСЪТ НА АГРАРНАТА СТРУКТУРА НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО ЗА ВЕЛИЧИНАТА НА ОСНОВНИ МАКРОПОКАЗАТЕЛИ В БЪЛГАРИЯ

Асистент Иван Бянов
ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий“

През последните 25 години аграрната структура на България търпи динамични промени и трансформации, свързани с: заетите в сектора, производителността на селското стопанство, смяна на собствеността от държавна в частна, размерът на стопанисваната земеделска площ от земеделските стопанства, вида на отглежданите култури, промените в начина на подпомагане в сектора. Развитието на земеделските стопанства и повишаването на конкурентоспособността им е от ключово значение за устойчивостта на аграрния сектор в страната и селските райони в България. Това е възможно при рационална и балансирана аграрна структура на страната, в условията на общите европейски правила, прилагани чрез Общата селскостопанска политика. Промените в почвено-климатичните условия, както и необходимостта от запазване на качествата на земеделските земи, не може да се подценяват като проблематика, която изисква своето решение, но не е в обхвата на настоящия дисертационен труд.

Целта на настоящият доклад е да се подчертае и посочи мястото на аграрния сектор в българската икономика на макроравнище, както и да се проследи трендът на неговото развитие в периода между 2003 и 2013 г., в резултат от развитието на аграрната структура след възстановяването на нейния пазарен вид и при прилагането на ОСП¹ в България след 2007 г.

Обект на изследване на доклада са някои основни макроикономически показатели, показващи динамиката, трендът на развитие на сектор „селско стопанство“ в България, както и производителността на сектора - анализирана в графика 1 и динамиката в приноса на произведената продукция от подсекторите на сектор „селско стопанство“ – в графика 2.

В Таблица 1 е представен приносът на динамично развиващата се аграрна структура² за стойностите на основни показатели като БДС³, делът на селското стопанство в този показател, външнотърговското салдо на България и търговията със селскостопански стоки, както и разходите за придобиване на ДМА⁴ в селското стопанство.

¹ Обща селскостопанска политика

² Аграрна структура – земеделските стопанства, ситуирани по етажите на структурата съобразно размера на стопанисваната от тях земеделска земя

³ БДС – Брутна добавена стойност

⁴ ДМА – дълготрайни материални активи

Таблица 1. Основни макроикономически показатели за селското стопанство на Република България за периода 2003 - 2013 г.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Брутна добавена стойност (БДС)* – млн. лв.	31 824	35 159	39 953	45 131	54 360	61 533	63 218	63 985	69 966	70 375	70 576
Брутна добавена стойност от сектор „Селско стопанство” – млн. лв.**	2 996	3 103	3 020	3 078	2 400	3 688	2 638	2 651	3 148	3 251	3 314
Дял на БДС от сектор „Селско стопанство” в БДС на икономиката като цяло.	9,41	8,83	7,56	6,82	4,42	5,99	4,17	4,14	4,50	4,62	4,70
Предприемачески доход - млн. лв.	2 547	2 627	2 514	2 612	2 111	3 464	2 196	2 243	2 468	2 473	3 059
Външнотърговско салдо – млн. лв.	-3 356	-4 480	-6 926	-9 270	-12 487	-19 343	-10 124	-7 205	-6 145	-9 171	-6 956
В т. ч.: ***Салдо на търговията със селскостопански стоки – млн. лв.	320,9	389	545,7	310	-201,3	416	-50,5	587,6	591,2	886,5	1 704,1
Разходи за придобиване на ДМА в страната общо - млн. лв.	8 503,1	9 949,6	13 262,5	17 742,9	27 446,6	29 424,2	21 274,3	16 218,3	17 913,9	19 091,5	18 089,2
В т. ч.: Разходи за придобиване на ДМА в аграрния сектор - млн. лв.	265,5	373,1	438,9	463,6	638,2	930,6	840,8	914,6	1 469,8	1 479,9	1 529,1

Източник: МЗХ, отдел "Агростатистика"-Агродоклади 2003 - 2013, Преброявания на земеделските стопанства, НСИ, собствени изчисления

* БДС е по текущи цени

** Базисни цени - включващи субсидии по продукти

*** Данните включват категориите "храни и живи животни" и "безалкохолни, алкохолни напитки и тютюн" от Агродоклади 2002 – 2013

Първият показател, който се анализира е брутна добавена стойност и дялът на аграрния сектор при формирането ѝ, като за целта се използват данните от Агродокладите на МЗХ. Анализираният период се разделя на три подпериода, а именно 2003-2007 г., 2007-2010 г. и 2010-2013 г. Първият подпериод обхваща годините преди членството на България в ЕС, вторият – първите три години след пълноправното членство на страната, и третият – от второто преброяване на земеделските стопанства (2010 г.) до края на първият програмен период в българското земеделие – 2013 г.

Реализираната брутна добавена стойност (БДС) в икономиката на страната през 2003 г. възлиза на 31 824 млн. лв., от тях 2 996 млн. лв. са формирани в сектор “Селско стопанство”. Относителният дял на БДС, създадена в аграрния сектор възлиза на 9,41 % през 2003 г.

През 2006 г. създадената брутна добавена стойност (БДС) от икономическите дейности в страната възлиза на 45 131 млн. лв. по текущи цени, като отбелязва ръст от 13 307 млн. лв. спрямо БДС, създадена през 2003 г., като за аграрния сектор се наблюдава ръст от 82 млн. лв. за същия период, а дялът му в добавената стойност е 6,82 %. В абсолютна величина брутната добавена стойност, създадена в сектор „Селско стопанство” през 2006 г. е в размер на 3 078 млн.лв. В следствие на неблагоприятни природно-климатични условия през годините 2003 – 2006, както и поради очертаващите се негативни ефекти от аграрната структура на страната, се наблюдава застой във физическия обем на БДС от сектора. Наблюдава се тенденция от предходни години на намаление на относителния дял на аграрния сектор в БДС на България.

В края на първият подпериод - през 2007 г. създадената брутна добавена стойност (БДС) от икономическите дейности в страната възлиза на 54 360 млн. лв., т.е. отбелязва ръст от 71

% спрямо БДС, създадена през 2003 г., но същевременно за аграрния сектор е налице - спад от 20 %, а дялът му в добавената стойност е 4,42 % за 2007 г., или казано в абсолютни величини добавена стойност, създадена в сектор „Селско стопанство”, е в размер на 2 400 млн. лв. Тази година - 2007 в съчетание със значителните темпове на нарастване на БДС в другите икономически сектори, допринася за затвърждаване на очерталата се от предходните години тенденцията на намаление на относителния дял на аграрния сектор в БДС в икономиката на страната.

Освен обективните фактори, негативно влияние върху селскостопанското производство продължават да оказват особеностите на аграрната структура на България, имащи решаващо значение за неговото развитие – раздробената собственост върху земята, сравнително ниската инвестиционна активност, поради недостатъчен финансов ресурс в селскостопанските предприятия и високорисковия характер на производството в земеделието, както и очертаващите се процеси на деформация на аграрната структура, изразени в бързото изчезване на голям брой малки земеделски стопанства и концентрация на земеделска земя в малко на брой свръхголеми такива.

В края на вторият подпериод – 2010 г. брутната добавена стойност (БДС) създадена от отраслите на националната икономиката възлиза на 63 985 млн. лв., а това е с 31 162 млн. лв. повече спрямо 2003 г. по текущи цени. Същевременно в аграрния сектор създадената БДС е 2 651 млн. лв., което съпоставено към 2003 г. е спад с 345 млн. лв. Дялът на сектор „селско стопанство” в БДС на страната за 2010 г. е 4,14 %. Следователно въпреки членството на България в ЕС за периода 2007 – 2010 г. не се наблюдава съществена промяна в мястото на отрасъл „селско стопанство” в икономиката на България, с изключение на засилване на процесите на освобождаване на заетите в земеделието и свързаният с това процес на изчезване на малките земеделски стопанства от аграрната структура на страната. Всичко това, заедно с прираста на БДС, води и до намаляване на дела на селското стопанство в БДС на България от 9,41 % през 2003 г. до 4,14 % през 2010 г.

През последния подпериод на анализ, а именно 2010-2013 г. е характерно нарастване на БДС на България до 70 576 млн. лева, както и прираст на сектор „селско стопанство” от 2 651 на 3 314 млн. лв. Следователно добавената стойност на субектите от аграрния сектор през 2013 г. спрямо 2010 г. е нарастнала с 663 млн. лв., но дялът на аграрния сектор при формирането на БДС е 4,7 %, което е почти без изменение спрямо 2010 г. При анализ на данните от 2003 и 2013 г. се наблюдава ръст на БДС на България с 38 752 млн. лв. или с 122 %, като същевременно сектор „селско стопанство” се е увеличил само с 318 млн. лв. или с 11 %. Една от основните причини на това минимално увеличение на приноса на селското стопанство в икономиката на страната е формиралата се нерационална аграрна структура, с малко на брой земеделски стопанства, стопанисващи големи площи ИЗП и създаващи продукти с ниска добавена стойност, въпреки многократното увеличение на финансовия ресурс за подпомагане на земеделието на страната¹.

Следващият показател, който се анализира от Таблица 1 е външнотърговското салдо на България и в частност това с търговията със селскостопански стоки, като се използва същият метод на анализ на подпериоди. Същността в анализирането на този показател е прогреса или съответно регреса в развитието на сектор „селско стопанство” и неговата конкурентоспособност на международния пазар от гледна точка на влиянието на развиващата се аграрна структура на България.

През 2003 г. външнотърговското салдо на България е отрицателно и възлиза на 3 356 млн.лв., но външната търговия със селскостопански стоки и за 2003 г. приключва с положително търговско салдо на стойност 320, 9 млн. лв. В края на първият подпериод, а именно 2007 г. външнотърговско салдо продължава да е отрицателно и се отразява негативно върху текущата сметка на платежния баланс на страната, чийто дефицит възлиза на 20,8 % от БВП. През 2007 г. дори салдото на търговията със селскостопански стоки е отрицателна

¹ ОСП 2007-2013 г. – първи програмен период за България след пълноправното ѝ членство.

величина в размер на 201,3 млн. лв. като това е своеобразен „стрес-тест“ за икономиката на страната и най-вече за аграрния сектор през първата година от членството на България в ЕС.

В края на втория подпериод - 2010 г. търговското салдо на страната продължава да е отрицателно и се равнява на 7 205 млн. лв., но при съпоставяне с 2007 г. негативната тенденция е намаляла с 5 282 млн. лв., а външнотърговското салдо в търговията със селскостопански стоки е с положителна величина – 587,6 млн. лв., т.е. растеж спрямо 2007 г. с 789 млн. лв. Следователно три години след членството на България в ЕС може да се твърди, че аграрният сектор въпреки трудностите при прилагането правилата на ЕС, успява сравнително успешно да се пренастрои и да излезе с положително салдо, въпреки задълбочаващите се деформации в аграрната структура на страната, водещи до стесняване обхвата на експортната листа.

В края на изследвания период – 2013 г. външнотърговското салдо на България е отрицателна величина в размер на 6 956 млн. лв., но в търговията със селскостопански стоки отново е с положителна величина – 1 704,1 млн. лв., т.е. е налице прираст от 1 117 млн. лв. спрямо 2010 г. Това е и най-високата стойност в търговията със селскостопански стоки през изследвания период, което показва влиянието на прилагането на ОСП¹, по-точно финансирането на земеделските стопанства и тяхната тясна специализация в култури, които са най-приемливи за прилаганата схема за плащане на площ, но въпреки това поради деформираната аграрна структура, българското земеделие не може да задоволи дори нуждите на вътрешния пазар от плодове, зеленчуци и месо. Увеличава се износьт на продукти с ниска добавена стойност от сектор „селско стопанство“ – основно зърнени и технически култури, което прави целия сектор силно зависим от климатичните условия и пазарната конюнктура в международен план.

Въпреки трансформациите, съпътстващи развитието на аграрния сектор, за отбелязване е факта, че външната търговия със селскостопански стоки през изследваните години, с две изключения, приключва с положително салдо.

Трябва да се отбележи обаче, че увеличаването на дефицита на търговския баланс се дължи до голяма степен на растежа на икономиката като цяло. Основен принос в растежа на вноса имат горивата, смазочните материали, машините и оборудване. Цените на тези важни за българската индустрия суровини и стоки нарастват значително в периода 2006-2010 г., като най-съществена бе ценовата динамика на енергийните ресурси.

Индикаторът, който е не по-малко важен в Таблица 1 са разходите за придобиване на ДМА в България, както и в аграрния сектор. Този показател е лакмус за инвестиционните намерения на бизнес сектора в страната за развитието на производствени мощности и обновяването на наличната база и технологии.

Инвестициите, измерени чрез разходите за придобиване на дълготрайни материални активи през 2003 г. възлизат на 8 503,1 млн. лв., като от тях 265,5 млн. лв. са в аграрния сектор.

В края на първия подпериод на анализа - 2007 г., разходите за придобиване на дълготрайни материални активи са в размер на 27 446,6 млн.лв., а тези в аграрния сектор – 638,2 млн.лв. В сравнение с 2003 г. разходите за придобиване на ДМА в аграрния сектор са се увеличили с 372,7 млн. лв., а разходите за инвестиране на ДМА в България са се увеличили с 18 943,5 млн. лв.

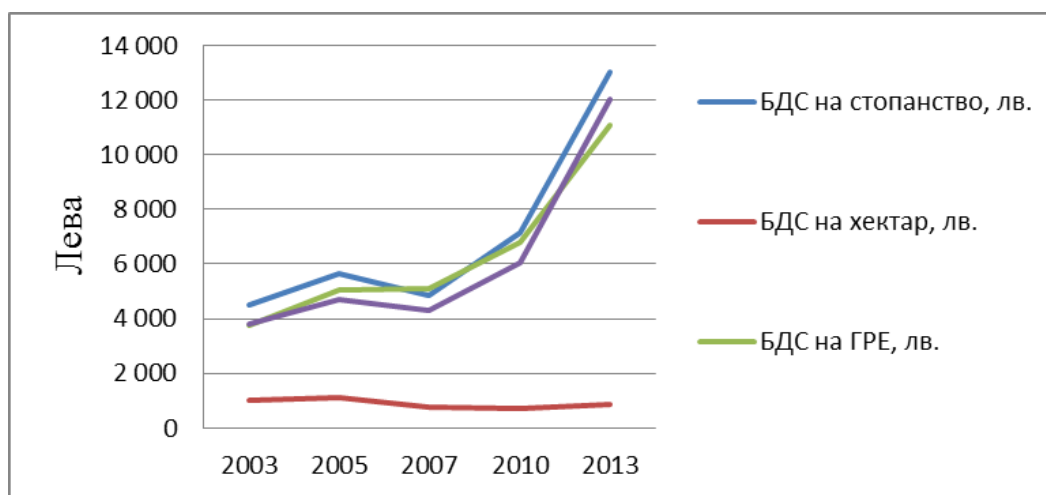
През 2010 г. разходите за придобиване на дълготрайни материални активи са в размер на 16 218,3 млн. лв., като от тях 914,6 млн. лв. са реализирани в аграрния сектор. Следователно спрямо началото на изследвания подпериод, т.е. 2007 г. е налице увеличение с 276 млн. лв. в инвестициите в аграрния сектор. Това е скромно нарастване, предвид факта на отделните финансовите средства за аграрния сектор на България по линия на ОСП. През първоначалните 3 години от членството на страната ни в ЕС земеделските стопанства се под-

¹ ОСП – обща селскостопанска политика

лагат на силен конкурентен натиск от техните колеги от останалите страни-членки, т.е. за да се развива сектор „селско стопанство“ е необходимо да се инвестира много повече, за да се отговори на конкурентното предизвикателство от ЕС.

В края на изследвания период - 2013 г. са направени разходи за придобиване на ДМА в размер на 18 089,2 млн. лв., като от тях 1 529,1 млн. лв. са реализирани в аграрния сектор. В сравнение с 2010 г. се наблюдава ръст на инвестициите за ДМА в България с 1 871 млн. лв., от който в сектор „селско стопанство“ са 615 млн. лв. Въпреки това, обаче, приносът на БДС от аграрния сектор остава на почти непроменени нива, прираст от 662 млн. лв, т.е. направените инвестиции не служат за растеж на сектора в икономиката, а са по-скоро за възстановяване на амортизирани производствени мощности. За слабият ефект на инвестициите допринася нерационалната, деформирана аграрна структура на България, която води до концентрация на стопанисвана земеделска земя в малко на брой земеделски стопанства, специализирани в производство на високомеханизираните зърнени и технически култури, загуба на работни места и ограничено създаване на добавена стойност в сектор „селско стопанство“.

Графика 1 е резултат от анализ на данните за БДС, преброяването на земеделските стопанства, ГРЕ¹ и предприемачески доход на стопанство. Времевият диапазон е 2003-2013 г., но при съблюдаване и на междинните преброявания на земеделските стопанства, за да се получат релевантни данни за отрасъл „селско стопанство“. Показателят БДС на стопанство и предприемачески доход на стопанство от Графика 1 нарастват съответно от 4 502 на 13 040 лв. за БДС на стопанство и от 3 827 на 12 037 лв. за предприемачески доход на стопанство през изследвания период. В същата посока се придвижва и показателят БДС на ГРЕ – от 3 773 на 11 107 лв. за 2013 г. Всички тези показатели показват следното: - нарастване на БДС на ГРЕ, най-вече заради рязко намаленият им брой; - нарастване на предприемаческият доход на стопанство, т.е. всяко земеделско стопанство, което остава в аграрната структура на България, устоява на конкурентния натиск от ЕС и подобрява своето представяне в икономически план; - нарастване на БДС на стопанство, т.е. създадената брутна продукция компенсира до известна степен отпадналите от аграрната структура земеделски стопанства, поради сравнително устойчивият размер на БДС на сектор „селско стопанство“, както и в икономиката на България.



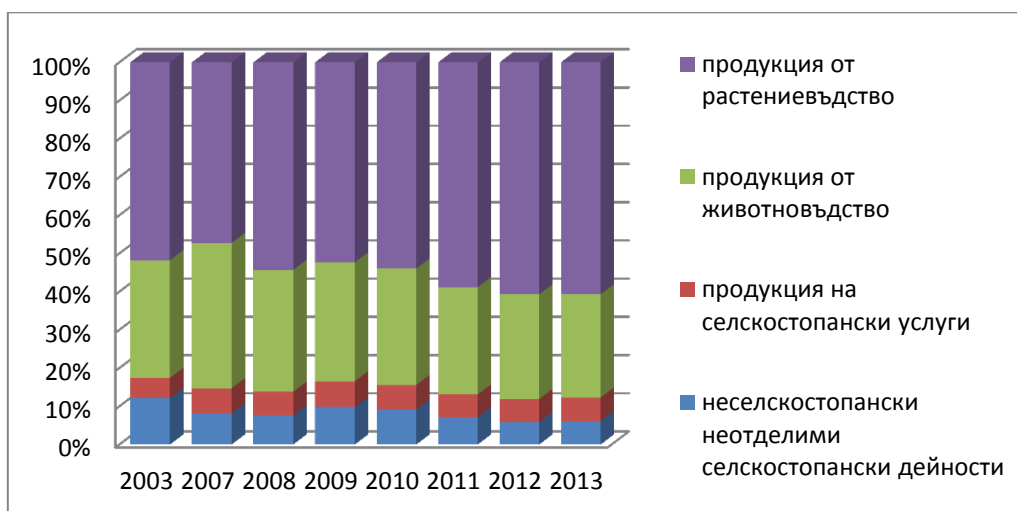
Графика 1 Продуктивност на земеделските стопанства в българската икономика

¹ ГРЕ – годишна работна единица, т.е. унифицирана мярка за заетостта на трудовите ресурси в селското стопанство. 1 годишна работна единица е равна на отработените часове от един работник на пълно работно време в рамките на една година. В България се приема, че 1 ГРЕ е равна на 1856 отработени часа в годината или 232 човекодни.

Трябва да се подчертае обаче, че показателят БДС на хектар бележи спад от 1 032 на 873 лв. през изследвания период. Следователно е налице нерационално използване на стопанисваните земеделски земи, поради нарастваща деформация на аграрната структура, което води до засилване на монокултурността в земеделието. Това, от своя страна, води до висока степен на уязвимост на отрасъла от природните колебания и пазарните флуктуации на цените. Следователно сектор „селско стопанство“ не допринася за прираста на БДС на България през изследвания период, най-вече по причина на аграрната структура.

Спадът в броя на земеделските стопанства през изследвания период с 2,6 пъти, както и намалението във вложените ГРЕ с 2,7 пъти. Следователно прирастът на посочените показатели в Графика 1 е основно следствие от отпадането на голям брой земеделски стопанства от аграрната структура на България и намалението на отработените ГРЕ.

Графика 2 показва структура на стойността на brutната продукция от отрасъл "Селско стопанство" за 2003г., и периода 2007 – 2013 г. Откроява се тенденцията на постоянно намаление дела на продукцията от животновъдството с 11,04 %, достигайки до едва 27% през 2013 г. За сметка на това делът на растениевъдната продукция нараства от 47,25 % на 60,7 % за същия период. Такъв огромен дисбаланс между секторите растениевъдство и животновъдство не се наблюдава при никоя друга страна от ЕС¹. Деформираната аграрна структура слага своя отпечатък и тук, в дела на растениевъдната и животновъдната продукция, като животновъдните земеделски стопанства функционират в условията на подкрепа и превес на растениевъдните стопанства в страната, както и в неравностойната конкурентна борба с животновъдните стопанства на другите страни-членки на ЕС.



Графика 2 Структура на стойността на brutната продукция от отрасъл "Селско стопанство" за 2003 г. и периода 2007 – 2013 г.

Изводите, които се правят въз основа на анализа на данните от Таблица 1, както и Графика 1 и 2 са следните:

1. Аграрният сектор заема своето място във формирането на БДС на България с дял от 9,4 % през 2003 г. до 4,7 % през 2013 г. Намаляването на относителната тежест на сектор „селско стопанство“ се дължи освен на развитието на българската икономика чрез нарастване дела на третичния сектор и на деформираната аграрна структура, която води до развитие на мнокултурност в българското земеделие и липса на продукти с висока добавена стойност.

¹ Данни от Евростат за 2010 г.

2. Селското стопанство на България бележи ежегодно положително външнотърговско салдо, което предполага добри позиции на международните пазари. Въпреки това, е важно да се отбележи, че в абсолютни величини БДС от сектор „Селско стопанство” намалява и е доста колеблива по години. Ръстът за 2013 г. спрямо 2003 г. е едва 318 млн. лв., като през периода има години, през които показателят е с по ниски стойности спрямо 2003 г.

3. Развитието на аграрната структура на България е с подчертан дуалистичен характер, при който се наблюдава множество малки земеделски стопанства, които бързо прекратяват своята дейност и малко на брой големи стопанства, които са с подчертано производствено направление във високомеханизираните зърнени и маслодайни култури. Това води до неустойчива и силно зависима среда от международната пазарна конюнктура. Налице е неизползване на потенциала на родното производство, спрямо традициите и природните дадености на България. Въпреки членството на страната ни в ЕС тази характерна особеност не се смекчи, а напротив – получи се задълбочаване на проблема, подсилен и от деформираната с вложена рационалност аграрна структура.

4. Инвестициите в сектора са на ниско ниво, спрямо общото им равнище за страната. Чрез изчисленията от Таблица 1 се доказва, че в относителни стойности инвестициите в земеделието спрямо всички инвестиции, са между 2 и 3 % до 2009 г., след което се наблюдава слаб ръст и достигат до 8,45 % през 2013 г., но е важно да се подчертае, че след 2009 г. общия обем инвестиции е неустойчив и е по-малък спрямо 2009 г. При положение, че от 2009 г. реално страната изпитва трудности при привличането на външни инвеститори, то може да се твърди, че нарастването на относителния дял на инвестициите в ДМА в селското стопанство се дължи от една страна на общия спад на инвестициите и на финансовата подкрепа по линия на ОСП, от друга.

5. Прилагането на ОСП в България за периода 2014-2020 г. следва да подпомага цялостното развитие на селското стопанство, за да се гарантира разпространето на ефекта му върху повече земеделски стопани в селските райони на страната. Това от своя страна, ще доведе до задържане на заетостта в селските райони, а оттам и спиране на миграцията към градските центрове и обезлюдяването на обширни територии в България.

АЛТЕРНАТИВНИ ФОРМИ НА ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ НА СДЕЛКИТЕ С ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ

Докторант Ангел Ангелов

Катедра „Финанси“, Университет за национално и световно стопанство

Резюме: Основната цел на настоящия доклад е да проследи промените, които настъпват в политиката по данъчно облагане на сделките с финансови инструменти в рамките на страни-членки на Европейския съюз. Дълго време акцентът на данъчното облагане е насочен към опит за въвеждане на ДДС върху услугите, предлагани от финансовия сектор с цел подобряване ефективността и неутралността на съвременните данъчни системи, но липсата на напредък и възникналата глобална финансова криза промениха посоката на действие. Докладът следва да представи ползите и недостатъците от тези промени, както и позициите на европейските институции за реформиране на провежданата данъчна политика.

Включването на дейностите на финансовите посредници в обхвата на един или друг данък е обект на сериозен дебат вече близо век. Годици наред в световен план се обсъждат множество възможности за налагането на различни видове данъци върху предлаганите от финансовия сектор услуги. Целите, които се преследват с предлаганите реформи също са с тенденция към промени във времето и в зависимост от това, как и какви данъци са обект на анализ.

От формирането на Европейската общност в средата на XX век до ден днешен особено актуален е въпросът за включването на услугите, предлагани от финансовия сектор в облагаемата база на **данъка върху добавената стойност**. Поначало е взето решение финансовите услуги, или преобладаваща част от тях, да останат в групата на освободените от облагане с ДДС. Аргументите за това са доста, като най-значими са трудността при определяне на данъчната основа, неприложимостта на познатите и най-често използвани методи за определяне на данъчното задължение, както и неяснотата и липсата на достатъчно емпирични доказателства за резултатите от налагането на ДДС. От друга страна, част от изследователите¹ в областта на данъчното облагане подкрепят въвеждането на ДДС върху финансовите услуги с аргумента, че по този начин би се елиминирал т.нар. каскаден ефект². Това ще спомогне за повишаване ефективността на данъчното облагане и за по-голяма неутралност при облагане с ДДС спрямо останалите стоки и услуги, включени в облагаемата база, както и по отношение на неутралността при облагането между отделните видове финансови услуги. Практиката показва, че поради освобождаването на финансовите услуги от облагане с ДДС се наблюдава различно данъчно бреме за потребителите на тези услуги. Общото становище е, че бизнес потребителите (регистрирани за целите на ДДС) понасят по-голямо бреме поради невъзможност за ползване на данъчен кредит, отколкото ако бе наложен данък върху финансовите услуги, докато крайните потребители на финансови услуги (нерегистрирани за целите на ДДС) са „облагодетелствани“ от липсата на данък.

В европейското право е заложена възможност страните-членки на ЕС да предоставят законово право на опериращите финансови институции да начисляват ДДС върху предлага-

¹ Huizinga, H., Financial Services VAT, Economic Policy, 17(35), 2002

² Каскадният ефект е резултат от невъзможността за използването на данъчен кредит от финансовите посредници като следствие от това, че не се начислява ДДС върху предлаганите финансови услуги. Това от своя страна води до бреме за посредника, което бреме се прехвърля косвено върху потребителите на финансовите услуги, а оттам и върху последващите потребители на други стоки и услуги, за чието производство е използвана един или друг вид финансова услуга.

ните от тях услуги, но тази опция е с ограничено приложение¹. Причини за това са липсата на ясни и конкретни механизми (методики) за изчисляване на данъчната база и ограниченото прилагане от самите страни-членки. От гледна точка на облагането с ДДС, финансовите услуги могат да бъдат групирани в три групи²: *услуги, които са освободени от данъчно облагане във всички страни от ЕС* (привличане на влогове и предоставяне на кредити; животозастраховане, покупко-продажба и емитиране на ценни книжа), *услуги, които са облагаеми в почти всички страни от ЕС* (отдаване под наем на сейфове; събиране на вземания и други идентични услуги; сделки с предмети с колекционерска стойност; услуги по консултиране, управление и обработка на данни) и *услуги, които са освободени в повечето страни* (имууществено застраховане; брокерски и агентски услуги; сделки със злато; управление на инвестиционни и взаимни фондове).

През първото десетилетие на XXI век идеята за въвеждането на ДДС върху финансовите услуги е изключително актуална. Сформирани са работни групи, проучени са възможности за въвеждане на ДДС, извършени са промени в нормативната база на ниво ЕС и са предложени реформи за промени в данъчната практика. Повод за това е все по-нарастващото значение на финансовия сектор, „остаряващата“ данъчна практика и изоставането ѝ спрямо развитието на сектора (*БДС на сектор „финансови и застрахователни дейности“ е нараснала от 415 млрд. евро през 2000г. до 690 млрд. евро през 2015г. в ЕС-28*), както и тежестта, която придобива невъзстановимия данък върху разходите на доставчиците на застрахователни и финансови услуги³. В резултат на направените проучвания и анализи, Европейската комисия (ЕК) предлага цялостна реформа в данъчната политика по отношение на облагането на финансовите услуги с ДДС. Реформата е изградена върху три основни стълба, отнасящи се до (1) подобряване на правната регламентация (поради непрестанните спорове кои услуги следва да бъдат облагаеми и кои от тях са необлагаеми), (2) регламентация на т.нар. „ДДС групи“ и (3) въвеждане на задължителен характер на възможността за избор за облагане с ДДС на финансовите услуги. Третият стълб цели да задължи страните-членки да хармонизират данъчните си законодателства изцяло с Директива 2006/112/ЕО, когато става въпрос за предлагане на опция за избор на облагане с ДДС, т.е. опцията трябва да има задължителен характер за страните-членки и доброволен характер за опериращите в тях финансови институции. В края на десетилетието са направени първи стъпки към така предвидената реформа. Изготвени са проекти на нови регламенти и директиви във връзка с предложения първи стълб.

Липсата на адекватни и навременни действия от страна на европейските институции и проточилите се преговори в областта на облагането на финансовите услуги с ДДС доведе дотам, че Европейската комисия да насочи своите възгледи към друг начин за облагане на финансовия сектор. Причините за това могат да се търсят не само в забавената реформа, но и в резултат на разразилата се глобална икономическа криза от 2007-2008г. и фактът, че много национални правителства подпомогнаха значително банковия и като цяло финансовия сектор. Предоставени са гаранции в размер на над 4,5 трлн. евро. Това от своя страна влоши управлението на публичните финанси и закономерно нарасна размерът на дълговите задължения на страните от ЕС.

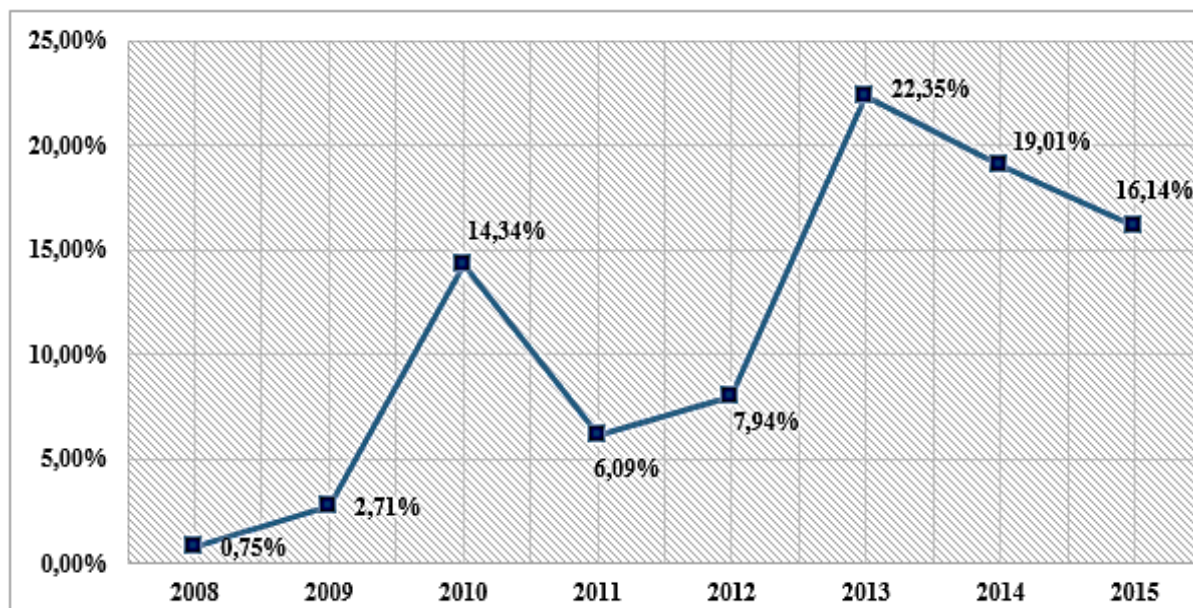
На **Фигура 1** по-долу се вижда, че в пиковите години на кризата държавната помощ за финансовия сектор формира около 14% от правителствените дефицити (средно за ЕС). През 2013 година средният процент за ЕС се увеличи драстично и достигна до 22,35% от формирания дефицит. Основна „заслуга“ за това имат правителствата на Гърция, Словения

¹ Ангелов, А., *Облагане на финансовите услуги с ДДС, Икономиката на България и Европейския съюз - конкурентоспособност и иновации: Сборник научни статии*, УНСС, София, 2016

² European Commission, Ernst&Young, *Value Added Tax. A study of Methods of Taxing Financial and Insurance Services*, 1996

³ European Commission, DG TAXUD, *Consultation Paper on modernising Value Added Tax obligations for financial services and insurances*, 2006, Brussels

и Австрия, където в резултат на намесата на правителството за стабилизиране на финансовите институции се формира над 40% от общия дефицит в тези страни.



Източник: Eurostat, изчисления на автора

Фиг.1. Дял на държавната помощ за финансовите и кредитните институции във формирането на бюджетните дефицити в рамките на ЕС

По време на кризата страната, чието правителство отдели най-големи по размер средства за стабилизиране на банковата система е Ирландия. Правителството на Ирландия е принудено да поиска 80 млрд. евро заем от ЕС и МВФ за справяне със загубите на банките в резултат на предоставяне на гаранции.

Кризата се превърна в катализатор на редица икономически и академични анализи¹ за регламентирането на финансовия сектор. В отговор на пазарните сътресения бяха предложени два похвата за постигането на напредък в регулирането на сектора. Единият начин е чрез още по-строги регулаторни изисквания и надзор, а другият е чрез въвеждането на нови данъци върху дейността на опериращите в сектора институции. Целта на започналите реформи е да се ограничи до минимум възможността за фалити в банковия сектор и да се създаде една стабилна, надеждна и прозрачна система. Регулацията обхваща действия, отнасящи се до капиталовите изисквания и изискванията за ликвидност на банковия сектор. Мерките, които са приети засягат предимно по-големите банкови институции, тъй като евентуални сътресения в тези институции биха имали значително по-големи негативни ефекти върху голяма част от техните клиенти, а и върху икономиката като цяло.

М.Кийн поставя² въпроса кой от предложените два варианта е по-благоприятен, като за целта извежда четири фактора за сравнителен анализ: ефект на дохода (разглеждане на влиянието на публичните и частните буфери), несигурност (оценявайки значимостта на външните фактори), асиметричност на информацията, институционални въпроси. Именно на база на подобни проучвания, ЕК и МВФ предлагат въвеждането на две форми на облагане на финансовия сектор – данък върху финансовите сделки (ДФС) и данък върху финансовите дейности (ДФД). Докато облагането с ДДС може се разглежда като

¹ Chaudhry, S.M., Mullineux, A., Agarwal, A., Balancing the Regulation and Taxation of Banking, February 15, 2014

² Keen, M., Rethinking the Taxation of the Financial Sector”, CESifo Economic Studies, Vol. 57, 1/2011

компромисно решение, търсещо от една страна начин за справяне с проблемите на системата на освободени доставки (нарастващи съдебни разходи, невъзстановим данък за финансовите институции, административни разходи в резултат на различни данъчно третиране), а от друга страна да спомогне за разширяването на данъчната база, то предложените по-късно нови данъци имат значително „по-наказуем“ и регулиращ ефект. Заключение на ЕК е, че финансовият сектор се ползва от данъчно облекчение в размер на около 20 млрд. евро (от необлагането с ДДС), поради което, за да даде своя принос в стабилизирането на публичните финанси, е необходимо въвеждането на нови данъци. Тези данъци са обект на сериозен политически и академичен дебат относно тяхното прилагане. В литературата и практиката могат да бъдат открити и други алтернативни форми на данъчно облагане, когато стане въпрос за финансовия сектор – данък върху бонусите (особено актуален по време на кризата), данък върху застрахователната премия, данъците върху различни видове финансови/банкови такси, данък върху банковите депозити, гербови налози върху търговията с ценни книжа, форми на т.нар. от МВФ „принос за финансова стабилност“¹ (Michael P. Devereux²), компенсаторни данъци за освободени от облагане с ДДС сектори (Дания, Франция) и др.

Предложението за въвеждане на **данък върху финансовите сделки (ДФС)** е направено от бившия началник на британския регулаторен орган за финансов надзор Адеър Търнър. Исторически погледнато обаче, самата идея за такъв данък е доста по-стара. Дори може да се твърди, че предложението на Търнър е един вид съвременен вариант на т.нар. „данък на Тобин“, макар че според друга група икономисти концепцията за облагане на финансовите сделки е заложена още в мерките, предлагани от Дж.М.Кейнс след Голямата депресия през 30-те години на XX век³. Разликата между данъка на Тобин и предложението от Търнър данък се състои в обхвата на включените в данъчната база инструменти. Докато Търнър предлага облагането на всички видове сделки с финансови инструменти, то при Тобин облагането е съсредоточено единствено върху сделките с чуждестранна валута.

Данъкът върху финансовите сделки бе предложен официално на страните от ЕС през 2011г. Така предложеният данък целеше постигането на три основни цели: засилване на хармонизацията в данъчното облагане на ниво ЕС (предвид наличието на множество подобни данъци на национално ниво, което довежда до изкривяването на пазара и създаване на предпоставки за данъчен арбитраж), ограничаване на спекулативната търговия, създаваща неефективност на пазарите и справедливо участие на финансовите институции в стабилизирането на публичните финанси (процес на фискална консолидация) чрез възстановяване на част от изразходваните средства по подпомагане на финансовия и в частност банковия сектор. Прилагайки такъв данък, правителствата следва да се стремят да намалят броя на рисковите, спекулативни⁴ финансови сделки, в т.ч. да се намали волатилността на цените на финансовите инструменти. Търнър нарича тези сделки „безполезни“. Данъкът може да се разглежда и като средство за предотвратяване на прекомерното разрастване на банките (в резултат на глобализация и дерегулация) или склонността към сключване на

¹ Приносът за финансова стабилност е предложение на МВФ и се състои в това да се наложи данък върху банките, като за данъчна база следва да се използват банковите пасиви или банковите активи. Целта на този „данък“ е да осигури средства за формирането на буфер за повишаване устойчивостта на публичния сектор при евентуални бъдещи кризисни състояния. Голяма част от страните в ЕС въведоха такъв данък (Австрия, Белгия, Германия, Франция, Словакия, Швеция, Великобритания, Холандия, Унгария, Португалия, Финландия). В Гърция съществува такава форма на облагане още от 1975г.

² Devereux, M.P., New Bank Taxes: Why and What will be the Effect?, Oxford University Centre for Business Taxation and European Tax Policy Forum, 2012

³ В някои изследвания дори се посочва, че такъв данък (под формата на гербов налог) съществува още в края на 17 век във Великобритания.

⁴ Становище на Европейския икономически и социален комитет относно Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите – Данъчно облагане на финансовия сектор, 15 юни 2011г.

рискови сделки. В литературата се застъпва и концепцията, че наличието на такъв данък може да има значителен преразпределителен характер по отношение на доходите и най-вече в посока от по-богатите към по-бедните хора, с което да намали неравенството. Други характерни особености на предложения данък са неговата **широка данъчна база** с малко на брой изключения (сделки на първичния пазар; сделки, които са от значение за гражданите/предприятията (предимно платежни услуги, договори за ипотечно кредитиране, застрахователни сделки); валутни сделки и сделки с централните банки, в т.ч. и ЕЦБ), **ниски данъчни ставки** (в размер на 0,1% от стойността на сделки с акции и облигации и 0,01% от стойността на договорите с деривати), **прилагане на принцип на установяване**, според който принцип облагането се осъществява там, където е установена финансовата институция, а не, където реално се извършва самата сделка. В последстващите преговори и предложения, принципът на установяване бе допълнен от **принципа за място на емитиране** в търсене на варианти за ограничаване мобилността на финансовите сделки и бягството от данъчно облагане.

Страните-членки на ЕС не успяха да постигнат политически консенсус по направеното предложение от страна на Европейската комисия и отхвърлиха идеята за този данък. Въпреки това, през 2012г. група от 11 страни, сред които Австрия, Белгия (*съществува данък върху борсовите сделки от 1913г.*), Естония, Франция (*през 2012г. въведе данък в размер 0,2% върху покупките на акциите и сходни инструменти на френски публично търгуеми компании с пазарна стойност над 1 млрд. евро, както и 0,01% върху високочестотната търговия и суапове по държавни облигации на страни от ЕС*), Германия, Гърция (*до края на 2012г. е налице данък върху придобиването на акции*), Италия (*през 2013г. въведе ДФС*), Португалия, Словакия, Словения и Испания, изразиха готовността си и желанието за възникване на процедура на засилено сътрудничество в областта на облагането с данъка върху финансовите сделки. Прогнозите сочеха, че приходите от този данък ще възлизат на около 30-35 млрд. евро годишно (макар, че сме свидетели и на по-оптимистични очаквания в рамките на 57,1 млрд. евро¹, от които около 19,4 млрд. евро от облагане на сделки с ценни книжа и около 37,7 млрд. евро от облагане на деривати). Според повечето анализатори, очакваната стойност на приходите от данъка е значително завишена и показателно за това са събраните приходи от приложените данъци в страни като Франция, Италия и Унгария².

Противниците на въвеждането на данъка върху финансовите сделки посочват най-често като аргументи възможността за бягство от данъчно облагане (в т.ч. по-високи разходи по събиране на данъка), ограничаване обемите на „продуктовата“ търговия (редом със спекулативната), по-високи транзакционни разходи и цени по привличането на капитал, волатилност на цените на различните активи, намаляване ликвидността на банковия и като цяло финансов пазар, намаляване на конкурентоспособността на този сектор в ЕС спрямо останалия свят и др. Налични са много на брой научни изследвания, които подкрепят и/или отхвърлят част от тези твърдения.

Причината, поради която повечето страни-членки на ЕС не желаят да наложат такова облагане с данък е, че ако това се случи, то трябва да е на глобално ниво, а не на национално ниво или на ниво отделна общност. Такова беше и становището на Министерство на финансите у нас през 2011г. Великобритания е една от страните, които най-негативно прие условията за въвеждането на данъка в Общността и това наложи оспорване пред Съда на ЕС. Причината е именно териториалната ограниченост на прилагане, но и екстериториалното икономическо въздействие. Подобен проблем отказа в края на 2015г. и Естония от подкрепата на данъка върху финансовите сделки, тъй като търгуваните акции от нейните финансови институции са издадени извън групата на страните, обединяващи се около въ-

¹ Това е очакваният размер на данъчни постъпления, ако данъкът се приложи във всички страни от ЕС.

² Унгария въведе разновидност на ДФС през 2013г., но като обхват доста се различава от това, което се предлага от ЕК. Редом със сделките на вторичните пазари, обект на облагане са голям кръг от парични плащания, парични трансфери, както и търговията с валута.

веждането на данъка, което може да доведе до отлив на инвеститори. Швеция също отхвърли идеята за нов данък, именно поради опасения за отлив на инвеститори от техния капиталов пазар. Скандинавската държава въвежда такъв данък в средата на 80-те години на XX век, но лошите резултати (като събираемост), сригът на цените на акциите и намалелите обеми на търговия са причина за бързата му отмяна в началото на 90-те години. Спадът в обемите на търговия е сериозен проблем, който се посочва в доклад на Европейската комисия¹. По данни на доклада, от въвеждането на данък върху финансовите сделки във Франция, обемите на търговия са спаднали средно с около 20%.

Въпреки споменатите по-горе негативи, за по-голяма част от страните, които на този етап запазват неутралитет и не се включват в групата на подкрепящите данъка върху финансовите сделки, можем да твърдим, че те изчакват, следейки какво се случва и са в готовност при добри възможности и условия за стабилизиране на пазарите, да се включат в тази група и да въведат данъка (типичен пример е Холандия, но при условие, че данъкът не повлияе негативно върху дейността на пенсионните и фондове, както и Румъния, Литва, Латвия, Унгария). Последните решения, от друга страна, са на път да откажат някои от страните, подкрепящи данъка (Белгия, Словения). Това сериозно застрашава прилагането на процедурата по засилено сътрудничество². Основният мотив за тези сътресения са най-вече начинът за запазване интересите на страните, както и на техните големи финансови институции при постигането на компромис по отношение на методологията и обхвата на данъчно облагане, и приложимите данъчни ставки. Така например, Франция бе на път да се „откаже“ от единен данък в ЕС (въпреки въведения такъв на национално ниво), главно поради това, че данъчната тежест пада върху сделките с деривати, които от своя страна са често използвани от френските финансови институции.

Предвижда се облагането с данъка върху финансовите сделки да започне в началото на 2017г., като последните детайли следва да се уточнят в близките месеци.

Данъкът върху финансовите дейности (ДФД) от своя страна има като обект на облагане печалбите и възнагражденията. За разлика от данъка върху финансовите сделки, този данък цели да обложи не конкретната сделка, а цялостният резултат от дейността на институциите. Причините, породили предложението на такъв данък са отново сътресенията, които настъпиха във финансовия сектор в условията на глобалната икономическа криза, но същевременно се цели и да не нанесе негативен ефект върху икономическия растеж на страните. Данъкът е предложен от МВФ, като се разглеждат няколко негови разновидности. Една от тези разновидности (т.нар. FAT 1) се доближава много до варианта с облагане с ДДС (по т.нар. събирателен метод) от гледна точка на формирането на данъчната му база. Според изследване на Т.Бютнер и К.Ербе³, резултатът от прилагането на ДФС със ставка 3% в Германия ще е сходен с този, който би могъл да се получи, ако освободените финансови услуги бъдат включени в данъчната база при стандартна ДДС ставка от 19%. Първоначалните прогнози сочеха, че един такъв данък с 5% ставка може да донесе около 25 млрд. евро на страните в ЕС. Аргументите за предлагането на ДФД са, че приходите от един такъв данък биха били по-равномерно разпределени в сравнение с облагането с данъка върху финансовите сделки от гледна точка на разпределението при данъчната база, което от своя страна би спомогнало в по-голяма степен на процеса на фискална консолидация. Смята се⁴, че ДФД има по-неутрално значение върху дейността на финансовите институции и върху техните клиенти, за разлика от ДФС (трансфер на данъчно бреме). Част от проблемните

¹ Hemmelgarn, T., Nicodème, G., Tasnadi, B., Vermote, P., Financial Transaction Taxes in the European Union, Taxation Working paper N. 62 – 2015, January 2016

² Изискването за прилагането на тази процедура е предложението да се подкрепя от минимум 9 страни.

³ Erbe, K., Büttner, T., FAT or VAT? The Financial Activities Tax as a Substitute to Imposing Value Added Tax on Financial Services, Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2013: Wettbewerbspolitik und Regulierung in einer globalen Wirtschaftsordnung - Session: Taxation II, No. B06-V3

⁴ International Monetary Fund, A Fair and Substantial Contribution by the Financial Sector, Financial Sector Taxation: The IMF's Report to the G-20 and Background Material, 2010

аспекти на данъка върху финансовите сделки се решават с прилагането на данъка върху финансовите дейности, но същевременно могат да възникнат и други проблеми – най-вече във възможността за преместване на самата дейност на финансовите институции от едно място (където се прилага данъка) към друго (където не се прилага данъка или се прилага, но с по-ниски данъчни ставки).

Макар да се приемат като алтернативи на освободените от ДДС доставки на финансови услуги, двата разгледани данъка се различават в голяма степен. Както бе споменато по-горе – те имат по-скоро корективен или регулиращ ефект, а не ефект, търсещ преди всичко намаляване на деформациите на пазара и засилване на ефективността на данъчното облагане. Предложените данъци върху финансовите сделки и финансовите дейности в никакъв случай не решават проблемите от освобождаването на финансовите услуги. Дори напротив, прилагането на тези данъци могат да усилят в по-голяма степен каскадния ефект (в т.ч. по-високо свръхданъчното бреме за потребителите) и да доведат до повишаване цените на финансовите услуги (сделките с финансов инструменти), да увеличат сътресенията на финансовия пазар, да ограничат търговията с финансов инструменти и това да се отрази негативно върху постигането на икономически растеж в икономиките на страните от ЕС. От друга страна, нежеланието на повечето страни да се включат в процедурата по засилено сътрудничество, има като резултат продължаващата липса на хармонизираност при третирането на финансовия сектор за целите на данъчното облагане. Всички тези негативи са съчетани с една единствена позитивна страна, а именно – увеличаването на бюджетните приходи в търсене на фискална консолидация. Тази позитивна страна обаче има не малка цена и в бъдеще може да се окаже, че вместо да стабилизира публичните финанси, то е възможно да има точно обратното въздействие. Резултатите от приложението на сходни данъци показват също така, че събраните приходи от тези данъци са значително под очакваните, съчетано със значително свиване на обемите на търговията, което допълнително повлиява при вземането на решение за въвеждането на данък върху финансовите сделки и данък върху финансовите дейности.

Използвана литература:

1. Chaudhry, S.M., Mullineux, A., Agarwal.A, Balancing the Regulation and Taxation of Banking, February 15, 2014
2. Devereux, M.P, New Bank Taxes: Why and What will be the Effect?, Oxford University Centre for Business Taxation and European Tax Policy Forum, 2012
3. Erbe, K., Büttner, T., FAT or VAT? The Financial Activities Tax as a Substitute to Imposing Value Added Tax on Financial Services, Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2013: Wettbewerbspolitik und Regulierung in einer globalen Wirtschaftsordnung - Session: Taxation II, No. B06-V3
4. European Commission, Ernst&Young, Value Added Tax. A study of Methods of Taxing Financial and Insurance Services, 1996
5. European Commission, DG TAXUD, Consultation Paper on modernising Value Added Tax obligations for financial services and insurances, 2006, Brussels
6. Hemmelgarn, T., Nicodème, G., Tasnadi, B., Vermote, P., Financial Transaction Taxes in the European Union, Taxation Working paper N. 62 – 2015, January 2016
7. Huizinga, H., Financial Services VAT, Economic Policy, 17(35), 2002
8. International Monetary Fund, A Fair and Substantial Contribution by the Financial Sector, Financial Sector Taxation: The IMF's Report to the G-20 and Background Material, 2010
9. Keen, M., Rethinking the Taxation of the Financial Sector, CESifo Economic Studies, Vol. 57, 1/2011
10. Ангелов, А., Облагане на финансовите услуги с ДДС, Икономиката на България и Европейския съюз - конкурентоспособност и иновации: Сборник научни статии, УНСС, София, 2016

11. Становище на Европейския икономически и социален комитет относно Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите – Данъчно облагане на финансовия сектор, 15 юни 2011г.

ОСОБЕНОСТИ НА БАЛАНСИРАНАТА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ В СФЕРАТА НА ДЪРЖАВНОТО ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Стойко Митов,
докторант в СУ „Св. Климент Охридски”

Резюме: В доклада се прави опит да се представи балансираната система от показатели за ефективност (Balanced scorecard –BSc) като инструмент на стратегическото управление в публичния сектор и по-специално в системата на държавното висше образование. Съблюдавайки спецификата на предлаганите образователни услуги и произтичащите нематериални и материални ползи за обществото и отделния индивид, в доклада се застъпва виждането, че внедряването на подобен инструмент за оценка на дейността ще допринесе за устойчивото развитие на висшето образование и държавните университети.

Ключови думи: ефективност, образователен сектор, мениджмънт, стратегически цели.

Abstract: The paper attempts to present a Balanced Scorecard (BSc) as an instrument for strategic management in the public sector and especially in the system of public higher education. Observing specifics of educational services and the ensuing intangible and tangible benefits for society and the individuals, we consider that the introduction of such a tool for assessing the public activity will contribute to achieve sustainable development in higher education and public universities.

Key words: efficiency, education sector, management, strategic goals.

Въведение

Проблемът за ефективността на институциите, предлагащи публични блага не е нов, но продължава да бъде актуален и днес. Стремелът за онагледяване на резултатността от провежданите публични програми и политики извежда на преден план потребността от изграждането и внедряването в дейността на обществените организации определени методи за оценка на представянето. Подобен метод е BSc, който е сравнително иновативен инструмент на стратегическото управление в българската стопанска практика, водещ до излизане от рамките, наложени от класическия финансов анализ, боравещ с определен набор финансови показатели за оценка на ефективността. Същевременно понятието „ефективност” променя своето значение, когато става въпрос за нейното дефиниране в публичната сфера, където тя придобива по-скоро социален характер за разлика от реалния сектор, където често се отъждествява с разрешаване на оптимизационни проблеми. Наличието на подобна понятийна диференциация се обяснява с неосезаемия характер на предлаганите публични блага, където величината на разходваните ресурси не е водещ индикатор на рентабилитета на дейността, което изисква използването на метод, който да съблюдава нейните финансови и нефинансови аспекти.

1. Обща характеристика на балансираната система от показатели за ефективност

BSc е разработена през 90-те години на XX век от американските изследователи Р. Каплан и Д. Нортън и се явява като инструмент на оперативното и стратегическо управление,

способстващ за реализирането на стратегическите цели¹. В теоретичната рамка на модела се допуска разгръщане на потенциала на организацията като предпоставка за реализирането на устойчиво развитие чрез обвързването на мисията и стратегията с отделни аспекти от нейната дейност, имащи както външен, така и вътрешен характер. В структурно отношение в BSc се обособяват четири направления: „Финанси“; „Взаимоотношения с клиентите“; „Вътрешни бизнес процеси“ и „Познания и развитие“.² Посочените перспективи, нямат задължителен характер, т.е. те могат да се променят и/или допълват, което зависи от специфичните особености на стратегията и мисията, което допълнително увеличава възможностите за достигане на желаното бъдещо състояние на предприятието. Всяко отделно направление съдържа диференцирани цели; показатели; задачи и инициативи, изразяващи неговата специфика по отношение на стратегията, а между елементите в отделните перспективи е налице определена **причинно-следствена връзка**, която онагледява верижната зависимост между цели и показатели, т.е. реализирането на една от тях е предпоставка за успешното достигане на друга, което в крайна сметка резултира в успешно изпълнение на стратегическите цели. Всеки един показател, се свързва и с използването на целеви значения (таргети), които следва да бъдат реализирани в даден времеви интервал и с определена посока на промяна (нарастване и намаляване). Представянето на връзките между отделните направления става чрез т.нар. **стратегически карти**, които моделират целите с оглед на причинно-следствената връзка между тях, създавайки необходимите предпоставки за това чрез т.нар. каскадиране на подцели, задачи и инициативи, които от своя страна също са логически свързани.³ Общото между целите в отделните направления е, че те представят декомпозицията на стратегията, което обяснява определена йерархична последователност при тяхното разработване, която е детерминирана от подредбата на перспективите и зависимостта между тях. Същевременно за реализирането на стратегическите цели в отделните направления се създават т. нар. инициативи, които приемат формата на проект или програма, подпомагащи процеса по изпълнение.

Първото направление, от класическия вариант на BSc, е „Финанси“, което включва използването на измерители, за чието извеждане се използва финансова информация отразяваща исторически събития. Финансовите показатели се характеризират с известна ограниченост, предопределена от невъзможността да се изведе надежден ориентир за стойността на определени нематериални активи, като човешки капитал, мотивация на персонала, потребителна стойност на продукта за клиента и др. Също така наличието на нормативни изисквания към отчетността на предприятията има рестриктивен ефект върху по-широкото използване на определени финансови параметри за управленски цели.

Поставени в конкурентни условия, предприятията непрекъснато се стремят да получат конкурентно предимство, което да им позволи да достигнат устойчиво развитие. В този смисъл заемаването на водещи пазарна позиция чрез завладяването на по-голям пазарен дял и нарастване на броя на постоянните клиенти съдействат за реализирането на финансовите цели. Клиентите имат специфично място при формулирането на стратегията и мисията на отделната организация, произтичащо от факта, че те са източникът на приходи, които формират полезния резултат от дейността (финансова перспектива). Това обяснява наличието на перспективата „Взаимоотношения с клиенти“, акцентираща върху дефинирането на потребителната стойност, която произвежданият продукт и/или услуга има за клиента.

„Вътрешните бизнес процеси“, като част от BSc, се фокусира върху усъвършенстване на процесите в организацията, допринасящи за реализирането целите, заложи в предходни-

¹Kaplan, R. S., D. Norton, „The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance“, Harvard Business Review, January – February 1992, p. 72.

²Каплан, Р., Д. Нортън, „Балансирана система от показатели за ефективност – Как да превърнем стратегията в действие“, 2005, с. 2.

³Вж. Каплан, Р., Д. Нортън, „Стратегически карти: да превърнем нематериалните активи в осезаеми резултати“, 2006, с. 56-60. Анкова, И., „Управленско счетоводство в агропромишлен холдинг“, 2015, с. 208.

те две направления. За целеполагането тук е добре да се изясни същността на оперативната дейност, протичаща в рамките на организацията, както и да се дефинира веригата на образуване на стойност и отделните видове дейности, касаещи интервала от създаване на продукта и/или услуга, неговото производство и продажба до следпродажбено обслужване. Изходна позиция по отношение на процеса на целевото формулиране заема разбирането за същността на отделните оперативни процеси и възможността за тяхната рационализация при нужда, т.е. възможно е настоящите дейности в иновативен, производствен и следпродажбен (сервизен) аспект да изискват качествена промяна, съответстваща на стратегията и мисията, както и на произтичащите от тях финансови и клиентски цели.

Последната перспектива, предложена от Каплан и Нортън, е „Познание и развитие” и се свързва със специфичната роля на човешкия фактор за реализиране на устойчивото развитие на организацията, постулирайки върху схващането, че е редно мениджмънтът да отчита степента на удовлетвореност персонала, неговата компетенция и ангажираност към корпоративната мисия и стратегия, разгледани в контекста на ефективността от извършваната работа и преквалификацията на заетите. Така погледнато човешкият капитал, с който разполага организацията, има водещо значение за достигане на корпоративните цели, защото неговото участие в дейността благоприятства прилагането на иновативни похвати на работа и оптимизиране на процесите.

2. Специфика на BSc в сферата на държавното висше образование

Преди да се пристъпи към разработването и внедряването на BSc в държавен университет е необходимо да се дефинира неговата мисия, която следва да се реализира по линия на разработена стратегия и провеждането на стратегически анализ. В системата на държавното висше образование се наблюдават университети, които притежават различен академичен профил (обучителен, иновационен или изследователски), който предопределя специфичния характер на мисията, придаващ ѝ определена уникалност. От това следва, че и стратегията на държавните висши училища също е подчинена на определена индивидуалност, което води до наличието на диференциация в стратегическите цели. Процесът на разработване и внедряване на BSc в дейността на държавните университети има второстепенен характер относно извеждането на мисията и стратегията. Това е така, защото се допуска, че BSc се изгражда в онзи момент, когато е налице вече разработена стратегия и е извършен стратегически анализ, очертаващ силните и слабите страни на университетската институция. В този смисъл практическата реализация стратегията зависи от изграждането на BSc, която допуска да се изготви оценка за степента на съвместимост между фактическото състояние на университета и стратегията му, от което следва, че е възможно да се пристъпи към евентуалната ѝ корекция, при наличието на разминаване между тях.

Първият етап от разработването на BSc започва с определянето на работна група, чиято задача се свързва със създаването на подходящите условия за внедряване на модела в дейността на университета. С оглед на спецификата на организационно-управленската структура на отделния университет в групата могат да се включат членовете на ректорското ръководство, деканите на факултети, директорите на филиали и административните ръководители на помощните звена и поделения (например учебен отдел, финансово-счетоводен, човешки ресурси и др.). По своята същност в организацията на висшето училище преобладават и самостоятелни подразделения, като например филиали, почивни бази, студентски столове и общежития и др., които са част от университетската структура. В същото време университетът се разглежда като самостоятелна отчетна единица, която направлява дейностите на отделните подразделения с оглед на възприетите правилници, процедури и потоци на материални и финансови ресурси, което означава, че е препоръчително внедряването на BSc да започне на централно университетско ниво.

Вторият етап касае избора на перспективи и дефинирането на стратегическите цели. Като отправна точка могат да се използват класическите направления, предложени от Каплан и Нортън, но трябва да се има предвид, че тези перспективи следва да бъдат адаптирани съгласно спецификата на университетската мисия и стратегия с оглед на факта, че става въпрос за институция с нестопанска цел. Отчитайки специфичната роля на университета в обществото от гледна точка на неговата значимост за образованието, науката и културата на обществото, е редно да се отбележи, че е добре проблемът за устойчивото развитие на подобен тип институции да залегне в системата на BSc. В този контекст Бутлер, Хендерсон и Райборн¹ приемат, че устойчивото развитие може да се обвърже в определена степен с BSc като се предлага разработването на нова (допълваща останалите) перспектива в тази посока или внедряването на допълнителни показатели към класическите перспективи.

Процесът на обособяване на направленията е от съществено значение за успешното разработване на BSc, тъй като по този начин се допуска стратегията да придобие известна конкретика чрез целите, залегнали в перспективите. На този етап се изготвя и т. нар. стратегическата карта в университета, чийто схематичен вид представя връзките между отделните направления спрямо заложените стратегически цели. Така се допуска възможността за известно моделиране на целите с оглед на причинно-следствената връзка между тях, създавайки необходимите предпоставки за това чрез т.нар. каскадиране на подцели, задачи и инициативи, които от своя страна също са логически свързани.² Предвид характера на профила на университета (от класически или специализиран тип), целите трябва да имат общовалиден характер, т.е. да не поставят един факултет в по-изгодна позиция от останалите, защото подобен акт може да провали BSc.

Следващият етап определянето на показателите, задачите и инициативите. Съгласно разработените перспективи и целите в тях се извежда определен набор от показатели, които могат да имат както финансов, така и нефинансов характер. Важно е да се отбележи, че чрез целевите измерители и тяхната динамика във времето могат да се обособят различни проблемни области от дейността на университета, които до този момент не са забелязани (*например преразходът или икономията на ресурси*). Всеки един измерител на степента на реализация на целите трябва да бъде представен във формализиран вид, което изисква наличието на определена информационна обезпеченост. Същевременно наличието на определени нормативни изисквания, от страна Министерството на финансите към отчетността в публичния сектор, предполага появата на определена ограниченост по отношение на информацията, която е необходима за изчислението. За преодоляването на подобно ограничение висшите училища следва да потърсят алтернативни начини за събиране на необходимата информация, което означава, че счетоводната отчетност трябва да бъде организирана по начин, който да не противоречи на изискванията към отчетността в публичния сектор от една страна, а от друга - да е налице определено информационно обезпечение на процеса на калкулиране на показателите.

При дефинирането на съответните измерители е добре да се определи лице, което ще отговаря за величината на съответния показател. В системата на държавния университет подобна отговорност може да се вмени на деканите на факултетите и ръководителите на департаменти и административни звена, което означава, че всеки един от тях следва да разбира значимостта на целите, чиято реализация се измерва със съответния показател. Внедряването на определен набор от показатели изисква преценка за степента, до която те са релевантни на целите, които са заложили в главния университетски бюджет. Това е от особено значение, имайки предвид факта, че процесът на бюджетиране както в частната, така и в обществената сфера е отправна точка за моделиране на бъдещото развитие, което съот-

¹J. B. Butler, S. Ch. Henderson, C. Raiborn, „Sustainability and the Balanced Scorecard: Integrating Green Measures into Business Reporting”, 2011.

²Вж. Каплан, Р., Д. Нортън, „Стратегически карти: да превърнем нематериалните активи в осезаеми резултати”, 2006, с. 56-60. Анкова, И., „Управленско счетоводство в агропромишлен холдинг”, 2015, с. 208.

ветната организация извършва, взимайки под внимание изискването за определена информационна обезпеченост, обхващаща във възможно най-висока степен всички дейности, които се извършват в рамките на организацията (частна или публична).

Следващият аспект от разработването на BSc на този етап касае определянето на целевото значение или т.нар. таргетиране на стойностите за съответните показатели. Дефинирането на целевото значение е доста труден, защото се изисква наличието на определен индивидуален подход при стойностната оценка на всеки показател, което означава, че не е възможно да се използва определена процедурна формалност, още повече, че университетите оперират в среда на информационна неопределеност. За по-конкретното определяне на целевите значения е възможно да се изходи от наличната информационна база от данни, позовавайки се на историческия опит.

Като елемент от BSc се определят и т. нар. стратегически мероприятия, които по своята същност представляват проект или програма, която има за цел да подпомогне реализирането на поставените стратегически цели. Стратегическите инициативи в модела на BSc в държавен университет се характеризира с факта, че подобен тип програми трябва да се ранжират по такъв начин, че да се даде приоритет на тези програми, които биха имали най-съществен принос за осъществяването на целите. Това означава, че тяхното разработване на ниво държавно висше учебно заведение следва да е съобразено със спецификата на ефективността в подобен тип публични организации, в които по-скоро се измерва т.нар. социална ефективност за разлика от частния сектор, където тя има по-скоро ресурсно-оптимизационен характер.

3. Примерни тематични направления и стратегически цели в BSc по примера на държавен университет

В настоящата част от изложението се използва примера на висше учебно заведение, чиято **мисия** е *развитие на науката и обучението на студенти във всички нейни области, играейки водеща роля при проектирането и провеждането на публични политики, касаещи благосъстоянието на обществото и активно участие в световното и националното научно развитие*. **Стратегията** на университета се свързва с насочването на действията към подобряване на образователно-научните дейности чрез наблюдение, анализ и оценка на резултатите, свързани със заинтересованите страни (обучаващи се и фирми), поддържайки високо качество на предлаганите образователни услуги, създавайки необходимите предпоставки за това, а именно висококачествено изпълнение на работата на преподавателите, служители и сътрудници. С оглед на представена мисия и стратегия може да се заключи, че става въпрос за университет от класически тип, чийто академичен профил е образователен и научно-изследователски. В този смисъл перспективите, които се предлагат са следните: Финанси; Общественост и клиенти; Наука и изследвания Вътрешни процеси; Обучение и развитие. Предложените направления в голяма степен се препокриват с тези, които се предлагат от Каплан и Нортън, като изключение прави направлението Клиенти, което е преобразувано като Общественост и клиенти, защото в случая става въпрос за обществена институция, която се стреми да участва в общественния живот и провеждането на публична политика.

В направление „Финанси” стратегическите цели се обвързват с финансовата стабилност на университета. Приходите на държавните висши учебни заведения се формират по линия на таксите, събирани от студенти и докторанти, наеми, дарения и др. Размерът на студентските такси и държавната субсидия се определя по административен път, например съгласно чл. 95, ал. 2 и ал. 3 от Закона за висшето образование (ЗВО) размерът на таксите, които се заплащат за обучение в държавните висши училища се определя от Министерски съвет,

съгласно приетите нормативи, посочени в чл. 91, ал. 2, т. 1¹. Наличието на подобни административни ограничения могат да повлияят негативно върху финансовата стабилност на университета, което предугажда за невъзможност да се реализира университетската стратегия. В конкретния случай като стратегически цели могат да се посочат две основни: увеличение на приходите от платена форма на обучение, особено чрез привличане на чуждестранни студенти и докторанти и оптимизиране на административните разходи.

В направление „Общество и клиенти” се застъпват стратегически цели, които изразяват мисията на университета като отговорна институция, стремяща се да е научно-изследователски център, участващ активно в обществения живот. Като примерни стратегически цели се посочат следните: привличане на чуждестранни студенти и докторанти, сътрудничество с водещи професионални организации, по-широко участие в проекти по европейските фондове и популяризирането им в обществото, висока реализация на завършващите студенти, осигуряване на партньорски взаимоотношения с водещи фирми от бизнеса, подобряване на материално техническата база.

„Наука и изследвания” е следващият елемент от набора от перспективи в предложената BSc, който в голяма степен кореспондира с мисията на университета и неговата стратегия. В този смисъл стратегическите цели следва да са насочени към насърчаване на изявата на академичния персонал в различни научни форуми, което ще допринесе университетът да се утвърди като научен център на международно, регионално и национално ниво. Усилията ректорското ръководство трябва да бъдат насочени в тази посока чрез създаването на необходимите за това условия, например материално стимулиране, академично израстване и др. От гледна точка на стратегическите цели е логично да се насърчават младите изследователи (асистенти и докторанти), което също ще има позитивен ефект за реализирането на мисията.

Перспективата „Вътрешни бизнес процеси ” играе подпомагаща роля в разглеждания пример. Според нас целеполагането тук трябва да се концентрира върху определени проблемни области, които имат отношение към процесите, протичащи в образователната институция, например: закупуване на нова академична литература в библиотеката, подобряване на социално-битовите условия, повишаване на качеството на образователната услуга, ефективно административно обслужване на студенти и докторанти и др.

Последното направление е „Обучение и развитие”, което има отношение към човешките ресурси в държавното висше училище. Човешкият фактор в образователната система има водещо значение както за качеството на предлаганите образователни услуги, така и за развитието на науката. Според нас в тази перспектива целите трябва да се обвържат с развитието на академичния състав и повишаване на професионалната квалификация на служителите. Подобни цели ще способстват за допълнително развитие на потенциална на университета от гледна точка на утвърждаването му като водеща институция в научния и обществен живот, привличайки чуждестранни студенти и докторанти.

Заклучение

BSc, влизаща в инструментариума на стратегическото управление, се явява като ефективен способ за реализиране на мисията и стратегическите цели, както на стопанските организации, така и на институциите от публичния сектор, каквито са държавните университети. С оглед на факта, че към настоящия момент държавните висши учебни заведения се конкурират на национално и международно ниво, ние считаме, че внедряването на BSc ще съдейства за придобиването на конкурентно предимство, което е от значение за устойчивото развитие на съответната образователна организация. Същевременно отрицателното влияние на демографските процеси в страната и философията на финансиране на държавното

¹Изм. - ДВ, бр. 60 от 1999 г., в сила от 02.07.1999 г., в сила от учебната 1999/2000 г., доп. - ДВ, бр. 99 от 2011 г., в сила от 01.01.2012 г.

висше образование налагат необходимостта от по-отчетливо оценяване на резултатите от дейността на всеки университет, което ще резултира в по-ясното онагледяване на проблемните области на образователната ни система.

Използвана литература:

Анкова, И., „Управленско счетоводство в агропромишлен холдинг”, изд. „Авангард Прима”, София, 2015.

Каплан, Р., Д. Нортън, „Балансирана система от показатели за ефективност – Как да превърнем стратегията в действие”, изд. „Класика и Стил”, София, 2005.

Каплан, Р., Д. Нортън, „Стратегически карти: да превърнем нематериалните активи в осезаеми резултати”, изд. „Класика и Стил”, София, 2006.

Kaplan, R. S., D. Norton, „The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance”, Harvard Business Review, January – February 1992.

J. B. Butler, S. Ch. Henderson, C. Raiborn, „Sustainability and the Balanced Scorecard: Integrating Green Measures into Business Reporting” Management Accounting Quarterly, vol. 12, no. 2, pp. 1–10, 2011.

SWOT-АНАЛИЗЪТ КАТО ИНСТРУМЕНТ В ПОЛИТИКАТА ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Мария Марикина
УНСС, Катедра „Икономикс“

Увод- за необходимостта от изследване на проблематиката конкурентоспособност

Конкурентоспособността е актуален и значим въпрос както за българската, така и за международната теория и практика, това е и обекта на изследването в този доклад. В XXI век конкурентоспособността е решаваща, защото е в основата на изграждане на стопанство, основаващо се на знания и иновации или интелигентен растеж, на насърчаване на по-екологично и с по-ефективно използване на ресурсите стопанство или устойчив растеж, и стимулиране с високи равнища на заетост, водещо до социално и териториално сближаване или приобщаващ растеж. България е страна с малко и отворено стопанство, в условия на Валутен борд, което е силно зависимо от световните пазари и от тук и чувствително по отношение на темповете за икономическия растеж. Конкурентните предимства сега се свързват в по-голяма степен с използването на ресурсите и техните ниски цени – на труда, земята и енергията, а не толкова с фактори като иновации, технологии, образование и ефективност, които биха направили стопанството в дългосрочен аспект по-конкурентоспособно, а резултата - устойчив и интелигентен растеж.

Всичко това извежда въпроса за актуалността на изследваната проблематиката - националната конкурентоспособност и възможността да се изведат конкурентните предимства и недостатъци като много съществена, определена от следните факти:

1. Членството на България в ЕС и постигането на ангажиментите от страна на държавата по повод изпълняването на целите и програмите на ЕС за постигане на висока конкурентоспособност. Конкретните параметри в тази група са закрепени в документи и тяхното съблюдаване и изпълнение. Става дума за такива като Националната програма за развитие: България 2020, Националната програма за реформи, Национална стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия 2014-2020 г., Иновационната стратегия за интелигентна специализация на Република България до 2020 г., Енергийната стратегия на Република България до 2020 г., Стратегията за електронното управление в България за периода 2014-2020 г. и Националната програма „Цифрова България 2015“, Стратегията на ЕС за Дунавския регион в България и др.

2. Равнището на конкурентоспособност на България в международните сравнителни изследвания и класации. Мястото на България в сравнителните изследвания за конкурентоспособност дава важна информация за това доколко силно или слабо се е представило стопанството ни във времеви аспект на фона на останалият свят. През 2016 год. България е на 50-то място по конкурентоспособност в света от 61 страни от цял свят според една от най-авторитетните изследователски организации в света - IMD (*Швейцарски институт за развитие на мениджмънта*). С тази си позиция страната се измества нагоре с пет места спрямо 2015 год. – т.е. от 55-та позиция на 50-та позиция. За последните пет години това е най-доброто представяне на България, като през 2013 г. страната е била почти на дъното на рейтинга, заемайки 57-мо място. Такова позициониране поражда въпроси, като дали и доколко е добро това представяне на България, кои са причините и факторите, които стоят зад него, по какви критерии българската конкурентоспособност е оценявана по-високо или по-ниско и т.н.

3. Необходимостта от преразглеждане на възможностите и инструментариума за засилване на конкурентоспособността на българското стопанство. Този факт е налице и в световен мащаб и в български условия. Нещо повече – осъзнато е, че е необходима активност и

прилагане на съответните политики в посока повишаване на конкурентоспособността. На ежегодните срещи на Световния икономически форум (WEF) в Давос от една страна се изразиха опасения за загубата на увереност в лидерството на правителствата по повод конкурентоспособността на икономиките. От друга страна през 2013 год. много ясно се наблегна върху възможностите на стратегиите за устойчив, интелигентен и приобщаващ икономически растеж, на програмите на ЕС и специално рамковата програма за конкурентоспособност и иновации и т.н. В тази посока на национално равнище са особено актуални мероприятията по изпълняването на ангажиментите свързани с ОП „Конкурентоспособност“ на Министерство на икономиката, проектите на Центъра за икономическо развитие, Института за пазарна икономика и др.

Разбирането за конкурентоспособността, което би било най-подходящо в доклада е на Стефан Гарелли и екипа му от IMD, разглеждащ **националната конкурентоспособност като съвкупност от фактори – икономическо представяне, правителство, инфраструктура и бизнес ефективност**. Именно с това възприемане се свързва *целта: с представянето на конкурентоспособността на българското стопанство, да се изведат конкурентните предимства и недостатъци, и да се приложи SWOT-анализ*. В този ред на мисли **предмет** на доклада е *актуалното състояние на конкурентоспособността и отчитането на силните и слабите страни, възможностите и заплахите за националното стопанство*. От тук, предвид съвременните икономически условия за България е необходимо да се изготвят и да се предложат конкретни препоръки в подкрепа на провежданите политики, да се стигне до стратегии за конкурентоспособността.

В съответствие с първоначалните проучвания и целта на доклада са формулирани няколко **работни хипотези**, които са важен елемент от концептуалната и методическа рамка в доклада. *На първо място*: Практическата проекция на категорията конкурентоспособност на макроикономическо равнище е повлияна в определена степен от силните и слабите страни на икономическото представяне, бизнес ефективността, ефективността на правителството и инфраструктурата. *На второ място*: Глобалният индекс за конкурентоспособност на IMD, измерващ структурата от институциите, политиките и факторите, които определят устойчивите тенденции и средносрочни нива за икономически просперитет е подходящо средство за извършване на SWOT-анализ на българската конкурентоспособност. *На трето място*: откриването на добрите и слабите практики от факторите за конкурентоспособност и критичното им осмисляне позволява да бъдат формулирани важни изводи и препоръки за повишаване на конкурентоспособността

1. Методика и методология в оценката на конкурентоспособността

Най-репрезентативните изследвания за конкурентоспособността са на **Световния икономически форум (WEF)** и на **Института за развитие на мениджмънта (IMD)** в Швейцария. През 1979 год. за първи път е публикуван предшестваш доклад на Отчета за глобалната конкурентоспособност на WEF. В хода на изследването проучванията и докладите се изготвят и от IMD и се представят ежегодно. От 1996 год. WEF и IMD публикуват отделни доклади за конкурентоспособността на страните, използвайки сравнително аналогична методика за определянето ѝ. Класацията, която се предлага от IMD, е по-обективна от тази на WEF, тъй като две трети е основан на статистически данни и само една трета на данни от експертно проучване. Те се отнасят за четирите основни фактора за конкурентоспособност: икономическата ефективност, ефективността на правителството, бизнес ефективността и инфраструктурата. Всеки от тези четири фактора е разделен на пет подфактора, които повлияват на преден план различни аспекти на конкурентоспособността. (Вж. Табл. 1)

Таблица 1. Фактори за конкурентоспособност

Фактори	Количество критерии	Подфактори
Икономическа ефективност	83 критерия	- Вътрешно стопанство - Международна търговия - Международни инвестиции - Заетост - Цени
Ефективност на правителството	70 критерия	- Институционална структура - Държавни финанси - Фискална политика - Законодателство за бизнеса - Социална структура
Ефективност на бизнеса	71 критерия	- Производителност и ефективност - Пазар на труда - Финанси - Управленска практика - Позиция и ценност
Инфраструктура	114 критерия	- Основна инфраструктура - Технологична инфраструктура - Научна инфраструктура - Здравеопазване и околна среда - Образование

С помощта на методика, разработена върху основата на икономико-математически модели всяка страна се подрежда по количество набрани точки, които определят по-нататък мястото ѝ по йерархическата стълбица на конкурентоспособността. По – предно място свидетелства не само за равнището на производителните сили на страната, но и за възможностите на стопанската система, степента в която може да се нагажда и да се преустройва към променящите се изисквания от различен характер както на национално, така и на международно ниво. За изготвянето на доклада и рейтинга IMD използва два типа данни. Първият са т.нар. достоверни данни (Hard data criteria) и представляват сбор от статистически данни. Формират се на базата на международни, национални, регионални източници, а също така източници от частни институции и тези от 54-те партньорски организации на IMD. Вторият тип данни е обзорната информация (Executive Opinion Survey), формираща се като резултат на допитвания. Представянето на такива фактори като практики на управление, трудови отношения, корупция, условия на обкръжаващата среда, качество на живот и др. като цяло са резултат на допитвания. Използването на данните от ежегодния доклад на IMD в WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK“, позволява за нуждите на нашия анализ да изведем силни и слаби страни за конкурентоспособността на България по зададената методология за фактори, определящи конкурентоспособността:

СИЛНИ СТРАНИ СЛАБИ СТРАНИ

Икономическа ефективност	Позиция	Икономическо представяне	Позиция
1.5.02 Индекс – разходи за живот (\$bn) 57	2	1.3.03 Директни инвестиции от чужбина	
1.2.25 Приходи от туризъм (%) 6		1.1.19 Степен на реакция на стопанството	
(S) 57			
1.3.08 Директни вътрешни инвестиции (%) 71		3.04 Директни инвестиции от чужбина (%) 55	
1.5.01 Индекс на потребителските цени 7		1.1.13 Диверсификация на стопанството (S) 55	
1.2.26 Валутен курс (S) 91		2.08 Експорт на стоки (\$bn) 54	
1.2.17 Експортна концентрация от партньори 13		1.4.06 Равнище на безработица 53	
1.3.15 Релокация при заплахи върху научно-изследователската инфраструктура (S) 13		1.1.20 БВП на човек от нас 51	
1.2.23 Дял на търговията в БВП 16		1.4.08 Младежка безработица 50	
1.2.09 Износ на стоки (%) 16		1.2.12 Износ на търговски услуги (\$bn) 49	
1.3.06 Директни инвестиц. потоци в страната (%) 17		1.3.07 Директни инвестиц. капитали в страната (\$bn) 49	

Правителствена ефективност	Позиция	Правителствена ефективност	Позиция
2.2.08 Равнище на корпоративния данък 21		2.5.03 Застаряване на обществото (S) 60	
2.3.07 Стабилност на валутния курс 52		4.11 Законодателство за конкуренцията (S) 59	
2.2.13 Реален корпоративен данък (S) 5		2.1.11 Пенсионни фондове (S) 59	
2.2.12 Реални лични подоходни данъци (S) 5		2.5.01 Правосъдие (S) 59	
2.1.04 Държавен дълг debt (%) 6		2.3.11 Позрачност (S) 58	
2.4.16 Процедури за стартиране 13		2.5.05 Социална кохезия (S) 58	
2.4.01 Тарифни бариери 14		2.3.10 Правителствени решения (S) 58	
2.4.14 Създаване на фирми (S) 19		2.5.04 Риск от политическа нестабилност (S) 57	
2.4.20 Разходи за съкращения 20		2.5.02 Лична безопасност и частни права на собственост 57	
2.1.02 Бюджетен излишък/дефицит (%) 21		2.4.03 Протекционизъм (S) 57	

Бизнес ефективност	Позиция	Бизнес ефективност	Позиция
3.2.04 Възнаграждения на мениджмънта (\$) 2		3.4.05 Отчетност и счетоводни практики (S) 60	
3.2.03 Възнаграждения в профес. услуги (\$) 6		3.2.19 Финансови умения (S) 60	
3.2.01 Равнища на компенсация (\$) 7		3.2.24 Компетентност на висшите мениджъри (S) 60	
3.2.16 Дял на жените в работната сила (%) 18		3.2.21 „Изтичане на мозъци“ (S) 60	
3.4.02 Етични практики (S) 60			
3.2.11 Обучение на служители (S) 60			
3.2.08 Мотивация на работниците (S) 60			
3.4.03 Качество на мениджърите (S) 59			
3.1.09 Големи корпорации (S) 59			
3.4.01 Адаптивност на компаниите (S) 59			

Инфраструктура	Позиция	Инфраструктура	Позиция
4.2.01 Инвестиции в телекомуникациите (%) 3		4.5.15 Образование на мениджмънта (S) 60	
4.2.11 Фиксирани тарифи за широколенов достъп 4		4.5.14 Университетско образование (S) 60	
4.2.04 Мобилни телефонни абонати 12		4.3.22 Трансфер на знания (S) 60	
4.1.25 Разходи за електроен. за промиш. клиенти 17		4.2.15 Квалифицирани инженери (S) 59	
Скорост на интернет трафика 19		4.4.26 Качество на живот (S) 59	

- 4.5.03 Общи разходи за основно образование 23 4.3. Иновативен капацитет (S) 59
 4.5.05 Съотношение ученик-учител 4.5.12 Образователна система (S) 58
 (средно образование) 29
 4.2.03 Фиксирани телефонни линии 29 4.3.21 Права на интелектуална собственост (S) 58
 4.2.06 Комуникационни технологии (S) 29 4.3.20 Законодателство за науч. изследвания (S) 57
 4.4.08 Медицинска помощ 32 4.3.19 Изследователи и учени (S) 57

Източник: IMD – „WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK“, Criteria list, 2016 IMD World Competitiveness Center , Lausanne

Откритите силни и слаби страни и тяхното осмисляне към съставяне на TOWS Strategic Alternatives Matrix дава възможност за достигне до стратегии за конкурентоспособност, предвид актуалната икономическа реалност в България.

2. Методът на SWOT – анализа за конкурентоспособността на българското стопанство

Методът на SWOT - анализа е основен инструмент на регулярното стратегическо управление и планиране се използва широко в различни сфери на стопанството. Този класически метод за стратегическо планиране е изключително полезен инструмент за разбиране на различни бизнес ситуации и вземане на решения. Той дава необходимата рамка за преглед на организационната стратегия и посока на развитие на една фирма, но така също и на проект, бизнес предложение и др. за **S – Силните страни, W – Слабите страни, О – Възможностите и Т– Заплахите**. Универсалността на SWOT анализа позволява да бъде приложен и на макроикономическо равнище. В нашето разбиране за национална конкурентоспособност адаптираме използването на SWOT – анализа за конкурентоспособността и съответно като възможност икономиката да избегне негативните ефекти в стопанския цикъл. Прилагайки този анализ в систематизирането и осмислянето на данните, представени от IMD, както и на силните и слабите страни за конкурентоспособността, представяме в синтезиран вид пълна картина на българската конкурентоспособност, изразена в следната матрица: Вж. Табл.2

Табл.2 TOWS Strategic Alternatives Matrix

	външни възможности О	външни заплахи Т
	1. Целенас. интеграционна политика от ЕС	1. Проблемно прилаг. на законодат. на ЕС
	2. Европейските регулации и усвояване на европ. фондове от България	2. Затруднен достъп до финансиране
	3. Ус3. Усв. и хармониз. на бълг.законодателство	3. Различ. в междунар. практики и стандарти
	4. Отвореност на стопанството ни	4. Липса на стратег. партньорства за бизнеса
вътрешни силни страни S	S-O Strategy: maxi-maxi	S-T Strategy: maxi-mini
1.Стабилна макро-икономическа среда	1. Стаб. макроикон. среда , устойчив и стаб., усилване на интеграц. в стоп.	1. Промяна в нуждите от финансиране, съсредоточ. към реални предлож. с възможни финансови ресурси
2.Развитие на финансовия пазар	2. Действия в посока на консолидация, осиг. на инвеститорите на по-добри фин. усл., по-ниски транз.разх. и сниж. на цената на набирания рес.	2. Създаване на стойност чрез растеж върху знанието, повече възможности за всички
3. Благоприятен данъчен режим	3. Стаб. макросреда до по-лесно прилаг. на европейските политики и усвояване на фондове	3. Засилв. на евр.полит. за админ. и стоп. райони
4. Технологична готовност	4. Образов. и инфорамац. кампания за по-ефект. използване на информ.технологии в бизнеса	4. Благоприят. данъчен климат привлича инвестиции
вътрешни слабости W	W-O Strategy: mini-maxi	W-T Strategy: mini-mini
1. Институционална среда и качество на институциите	1. Създав. на централна структура за да се олекотят процед. за у-е на ср-вата от ЕС	1. Ускоряване на подобряването в ключ. области на дър.у-е, регул.органи и съдебната система
2. Неадекватна инфраструкт. и директ. външни инвестиции	2. По-голяма възмож. за отдел. на ср-ва за базова инфраструкт., водещо до хармониз. с ЕС	2. Мерки за бързо прилаг. на действия за подобряв на биз. средата ч/з намаляв. на бюрокр. пречки при нач.и и прекр. на д-ст.
3. Неадекватно обарзована работна сила	3. Подкрепа на фирмите ч/з мерки за стим. на иноват. форми и трансфер на технологии	3. Осиг. на стратег. учене през целия живот
4. Иновации и развойна дейност	4. Нова индустриална политика за насърчав. на иновативна и еколог. ик-ка в Европа	4. Осиг. на дългоср. стабил. на публич финанси

Тези фактори могат да се превърнат в основата за четири различни стратегии. Най-благоприятна ситуация ще има, ако една нация използва силните си страни (S) като се възползва от външните възможности (O). Това е т.нар. **S-O Strategy: maxi-maxi**, защото страната използвайки възможностите си засилва силните си страни. В конкурентна среда националното стопанство или нацията може да се справи със заплахите (T) чрез силните си страни (S) като такава ситуация се смята за т.нар. **S-T Strategy: maxi-mini**, а целта е да се увеличат силните страни и да се намалят заплахите. По отношение на другите ситуации – при наличие на слабости (W), които е необходимо да бъдат преодолявани, може да се получи предимство от външните възможности или т.нар. **W-O Strategy: mini-maxi**. Такава стратегия може да се разглежда и като план за развитие, при който слабостите се конвертират или превръщат в силни страни. Най-неблагоприятната ситуация, породена от връзките в матрицата е, когато една нация е поставена в ситуация пред външни заплахи и вътрешни слабости или т.нар. **W-T Strategy: mini-mini**. Стратегията тук за националното стопанство е да се минимизират вътрешните слабости и външните заплахи.

Тази рамка, формирана чрез матрицата ще използваме за анализа на конкурентоспособността на България и представянето на практически варианти за стратегии, които биха могли да я подобрят.

3.1. S-O Основавайки се на изследването и доклада за глобалната конкурентоспособност на IMD вътрешните силни страни за конкурентоспособността на България заедно с външните възможности дават основание за формиране на възможно най-добрата стратегия за България. Тази стратегия ще води до състояние в националното ни стопанство, при което стабилната макроикономическа среда е предпоставка за устойчиво нарастване на реалния БВП в страната, а от тук и до стабилен икономически растеж в дългосрочен аспект. Съчетаването с интеграционната политика дава още по-сериозно отражение върху възможностите за постигане на икономически растеж и по-висока конкурентоспособност. Интеграционната политика води до постигането на националните цели, като в същото време инструменти като структурните фондове и Кохезионният фонд са основните, които финансират развитието на регионите (тъй като наличните национални ресурси на са достатъчни за това). Поради факта, че такива инструменти не са в състояние изцяло да решат съществуващите проблеми, се отдава внимание и на баланса между запазването на финансовата дисциплина и ускоряването на темпа на развитие, така че да се стигнат равнища като тези на останалите държави членки на ЕС и да се повиши интегрирането. В резултат на провежданите политики в България са разработени и приети Националната стратегическа референтна рамка, оперативни програми, Националната програма за реформи. Резултатите от тези възможности могат да бъдат конкретно посечени в реализирането големите инфраструктурни проекти, в подпомагането на регионите за оползотворяване на икономическия си потенциал, в постиженията за подкрепата на екологични проекти в по-изостанали райони на България и др. Комбинирането на вътрешните силни страни с интеграционната политика не е насочена само към растежа на БВП и подпомагането на регионите да оползотворяват своя икономически потенциал, а спомага също да се гарантира споделяне на печалбите от икономическия растеж. В стратегията се включва и развитието на финансовия пазар, което води до нарастване на интереса на чуждестранните институционални инвеститори към българския пазар, гарантирано от наличието на качествени компании с по-значима пазарна капитализация, спазващи международните стандарти на корпоративно управление, ликвидност, надеждна съвременна система за клиринг и сетълмент, нерестриктивна нормативна уредба, съответстваща на международните стандарти, компетентен и ефективен надзорен орган.

3.2. W-O Друга възможна стратегия за конкурентоспособността ни, в която се минимизират слабостите за националното ни стопанство и се дава предимство на възможностите е тази, при която се предприемат действия за създаване на централна структура, за да бъдат олекотени процедурите по механизмите за управление на средствата от ЕС. В основата на

по-доброто усвояване са мерките, свързани със засилен координационен механизъм, оптимизиране на законодателството за възлагане на обществени поръчки, олекотяване на процедурите за избор на изпълнители, опростяване на механизмите на плащания. Освен това в тази стратегия трябва да се съдържат уеднаквяване на процедурите чрез създаване на национална методология за налагане на финансови корекции, единни срокове за верифициране на разходите и извършване на плащания към бенефициентите и др.

Обръща се внимание на увеличаване на възможностите за отделяне на средства за базова инфраструктура, която ще доведе до хармонизиране със страните от ЕС и по-конкретно онези които са във втория си етап на развитие на конкурентоспособността. Външното въздействие от приетата стратегия „Европа 2020“ налага в постигането на устойчив и интелигентен растеж страната ни да концентрира европейски и национални ресурси върху определени приоритети според специфичните си предизвикателства. Необходимо е да се въвеждат средства конкретно в системата за образование, обучение и изследвания, транспортната инфраструктура и инфраструктурата за околната среда.

Заедно с това стратегията тук трябва да разчита на политика за насърчаване на технологичното развитие и иновациите, които следва да се превърнат в един от основните приоритети на държавното управление – с подкрепа на фирмите чрез мерки насочени директно към стимулиране на иновативните форми и трансфер на технологии. Ниското равнище на иновации за България, означава, че е необходимо прилагане на идеите за нова индустриална политика за насърчаване на ефективността на стопанството ни в Европа.

3.3. S-T- стратегията за България е много важна, поради факта, че възможностите за усилване на предимствата за конкурентоспособността ни, чрез преодоляването на външните заплахи и трудности е сложно предизвикателство. В нея стабилната макроикономическа среда и благоприятната данъчна среда ще променят нуждите от финансиране и страната ни ще се съсредоточи към реални проектни предложения, с възможни финансови ресурси. Чуждестранните фирми се стремят към реализация на международните пазари, включително и на българския, поради разликата в размера на производствените разходи, различията в покупателната способност, икономията от мащаб, достъпа до прилагане на технологии, услуги, финансови източници и др. Разликите при прилагането на законодателството на ЕС напр., успоредно с въвеждането на европейските стандарти и търговски практики, участието в международните търговски организации и преговори, изработването на общи позиции е възможно да дава в бъдеще положителни резултати за стопанството. Макроикономическата стабилност, развитието на финансовия пазар, съществуващите сравнително ниски разходи за заплати в страната, природните дадености като основни конкурентни предимства биха довели до създаване на стратегически партньорства за бизнеса и спомогнат стимулирането на външни инвеститори и предприемачи. Съчетаването с благоприятния данъчен климат ще привлече чуждестранните инвестиции и пренасочи външните финансови потоци към националното ни стопанство. Разбира се, ако това не се възприема като достатъчен сигнал отвън, то фактът, че дори в условия на стопанската криза и несигурност от 2008 год. България успя да поддържа атрактивни данъчни ставки и фискална дисциплина е положителния сигнал за чуждестранните инвеститори.

3.4.W-T Четвъртата стратегия, залагаща на минимизирането на вътрешните слабости и външните заплахи за конкурентоспособността е възможно най-трудната и съответно усилията тук са най-много. Постигането ѝ е възможно да се основава на ускорено подобряване на административния капацитет в ключови области на държавното управление, регулиращите органи и съдебната система. Ситуацията в световото стопанство е такава, че в настоящия момент от една страна, държавата разширява полето на своите отговорности, а от друга, се засилва глобалната взаимозависимост, което означава, че настъпва изместване на фокуса на тежестта от централните правителства към местните власти и към отделни сектори, а централните правителства все повече преразпределят капиталовите потоци към местните общности, които могат да ги управляват по-ефективно.

Минимизирането на слабостите е взето с оглед правещаната и към момента политика в посока на усъвършенстване на управлението на публичните финанси посредством създаване на необходимите условия и предпоставки за постигане на устойчива средносрочна рамка на публичните разходи, устойчив процес на планиране на разходите на първостепенните разпоредители с бюджетни кредити по политики/програми и преминаване към секторен подход на планиране и бюджетиране. Стратегически е необходимо усъвършенстване на бюджетното законодателство и методология, както и включване на всички първостепенните разпоредители с бюджетни кредити в процеса на програмно и ориентирано към резултатите бюджетиране.

Част от стратегията е издигането на приоритети и подобряването на регулативната среда. Систематизацията на регулативните режими, премахването на несъответствията между различни нормативни документи и подобряването на координацията и връзките между институциите ще направи прилагането им по-ефективно и ще намали и корупционните практики и бариерите пред бизнеса. Организацията на процеса по подобряване на административната среда и главно пред предприемачеството трябва да включва като задължително условие бързото навлизане на съвременните средства за комуникация в административните служби, което ще направи възможен по-лесния достъп на фирмите до административни услуги и документи (тук ролята на електронното правителство ще е водеща). В този процес на управление на режимите следва да се ангажират по-активно и на различни министерства и ведомства, както и отделните общини.

В минимизирането на слабостите и избягването на външните опасности пред националната ни конкурентоспособност като стратегия се включват мерките за бързо прилагане на действия за подобряване на бизнес средата чрез политика насочена към иновациите и намаляване на бюрократичните пречки при започване или прекратяване на стопанска дейност. Практически това означава стимулиране на фирмите чрез мероприятия, които са пряко насочени към създаване и развитие на иновативни предприятия и трансфер на иновациите от тях към останалите производства. Необходимо е разработването на система от инструменти, стимулираща технологичното израстване на предприятията с такава група от мерки като: подпомагане създаването на нови предприятия в технологични инкубатори, осигуряване на грантови схеми, включително и задгранични за частично подпомагане на най-конкурентоспособните идеи и продукти, създаване на условия за рисково финансиране на младите компании, подобряване на условията за финансиране в нови технологии на вече утвърдилите се компании, изграждането на положителен технологичен имидж на България и осигуряване на институционална подкрепа за навлизането на големи мултинационални компании в страната.

Заклучение

В бързо променящото се световно стопанство е необходимо всяка една държава да оценява своите сравнителни предимства и недостатъци и да може да ги използва по начин, който ще даде възможност да засили националната си конкурентоспособност. За **България** този въпрос е особено важен и актуален, а постигането не е лесно. Необходимо е не само намирането на силните страни на конкурентоспособността ни, но и тяхното *оптимизиране*, отчитане на слабите страни и тяхното *преодоляване* в съответствие с външната среда и предизвикателства. Връзките в матрицата могат да генерират различни алтернативи, които да се превърнат в стратегии за по-високата ни конкурентоспособност. Като една концептуална рамка за систематичен анализ, матрицата „среща“ външните заплахи и възможности, с вътрешните силни и слаби страни за конкурентоспособността. Безспорно е това, че България трябва да засили своите силни страни, тези върху които се гради ръста на конкурентоспособността ѝ – стабилната макроикономическа среда, благоприятната данъчна среда, развиващият се финансов пазар, нарастващият интерес и необходимост от внедряване на нови

технологии и обновяване на продукцията, отвореността към външните пазари, участието в международни мрежи и др. и да преодолее слабостите си - ниската производителност, основана предимно на ценови фактори, недостатъчно благоприятната бизнес среда, влошаването на качеството на човешките ресурси, недостатъчно ефективната държавна администрация и т.н., в съответствие с възможностите и заплахите на външната среда. Това, което не трябва да се пренебрегва е, че комбинирането на тези фактори може да изисква различен стратегически избор. Именно той трябва да спомогне подобряването на нашата конкурентоспособност и да се превърне в неин двигател.

Литература:

1. IMD - „WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK“, 2016 IMD World Competitiveness Center , Lausanne
2. https://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/All_criteria_list.pdf
3. <https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/BG>

ПРОЦЕСЪТ НА МОТИВИРАНЕ В БИЗНЕС СТРУКТУРИТЕ

(през призмата на поведенческата икономика)

Доц. д-р Павлинка Найденова,
Институт за икономически изследвания при БАН

*„Мотивацията е това, което ви подтиква.
Навикът е това, което ви движи.“
Джим Рон¹*

Акцентът на настоящия доклад е *процесът на мотивиране в бизнес структурите в контекста на поведенческата икономика* с оглед на неговата роля и въздействие чрез механизмите на бизнес организацията и управлението в следните два аспекта:

- върху поведението на икономическите субекти и върху бизнес взаимоотношенията;
- при формирането и прилагането на успешни фирмени политики.

Основни тези на изложението:

- *процесът на мотивиране е фактор за развитието на човешкия капитал в бизнес организациите и за икономическото поведение на субектите*, в които е въплътен този капитал, а от тях зависят фирмената конкурентоспособност и фирменият успех;
- *мотивираността на хората в една бизнес организация предопределя* в голяма степен резултатността на бизнес дейностите и *ефективността на политиките на фирмено ниво*.

Как съвременната икономическа наука разглежда и оценява икономическото поведение на действащите субекти?

Според класическата икономика съвършената ефективност на бизнес процесите се определя от строгата рационалност в икономическото поведение на действащите субекти. Такова икономическо поведение е прието да се нарича „рационално“ и то се явява изходно при разработването на елегантни икономически модели, които обаче все по-трудно издържат под натиска на съвременните социално-икономически реалности. Следва да се замислим, доколко убедителна е теоретичната концепция, която разглежда човека като логически мислеща машина. Възможно ли е, хората винаги да вземат правилни икономически решения с максимална лична изгода и минимален риск при постигане на поставените цели?!

Нарастващите съмнения в непогрешимостта и меродавността на доминиращата икономическа доктрина дават шанс на някои алтернативни икономически течения, претендиращи за „по-неопетнено“ минало, да заемат своето достойно място. Едно от тях – behavioral economics, поведенческа икономика, изглежда в особено добра позиция да се превърне в нова доминираща доктрина.

Поведенческата икономика се стреми да обясни т.н. нерационално поведение на действащите субекти в различни икономически ситуации: какво мотивира хората в работата им;

¹ Джим Рон е американски предприемач, автор и мотивационен лектор, роден през септември 1930 г. в щата Вашингтон и починал на 79-годишна възраст през 2009 г. През 1963 г. изнася първия си публичен семинар, където споделя философията си за живота и успеха в бизнеса – събитие, което поставя началото на неговата успешна кариера. Джим Рон е считан за един от най-добрите американски житейски и бизнес философи.

какво аргументира тяхното действие при дадени бизнес условия; какво е възможно най-доброто икономическо решение и как да се стигне до него.

Поведенческата школа, в определена степен е съвместима с ортодоксалната икономическа наука – тя търси обяснение на сходни икономически явления и решение на актуални икономически проблеми, но включвайки принципите на поведенческата психология. Дори икономисти неокласици залагат на нея, за да възвърнат престижа на икономическата наука¹.

Поведенческата икономика обаче излага и твърдения, които последователите на теоретика либерал Милтън Фридман упорито отхвърлят. Тя защитава тезата, че икономическите субекти *не са стриктно рационални същества*, които правят своя икономически избор, за да задоволят по възможно най-добрия начин личния си интерес. От една страна, *те са подвластни* на емоции, интуиции, вярвания, проявяват недалновидност. От друга страна, моралните и социалните норми ги карат да проявяват лоялност, съпричастност, солидарност, т.е., те не целят единствено увеличаване на собствената си икономическа изгода.

Затова казваме, че поведенческата икономика отразява съвременни тенденции в развитието на икономическата наука, съчетавайки умело в своите изследвания *обективните закономерности*, на които е подчинен бизнес процесът, със *субективните механизми*, които детерминират *икономическото поведение* на действащите субекти и влияят върху функционирането на бизнес организациите и вземането на бизнес решения.

Поведенческата икономика разглежда икономическото поведение като качествен аспект на икономическите дейности. То (поведението) съчетава субектната специфика на икономическите лица с осъществяването на конкретна линия в икономическа дейност.

В икономическата дейност, както и във всички други дейности, хората биват оценявани според поведението, което те следват в процеса на реализация на тази дейност. Определен индивид или група индивиди са субекти на икономическото поведение, когато са *активна страна на взаимодействието* си с условията и факторите на своето икономическо (бизнес) обкръжение; когато могат да избират и променят параметрите на това обкръжение; и следователно, могат да изявяват в процеса на взаимодействие своята личностна (групова) неповторимост.

В този контекст се поставят актуални въпроси: как границите на рационалността и спецификите на ирационалността като социално-психологически характеристики се отразяват върху взаимодействията в дадена бизнес организация, които от своя страна са повлияни от мотивационните процеси; как тези характеристики рефлектират върху икономическото поведение на индивидите, върху управлението на бизнес дейностите и постигането на бизнес целите на компанията.

Идеята, според която хората не са всезнаещи роботи, съвсем не е нова. От Джон Мейнард Кейнс насам другомислещите икономисти непрекъснато повтарят, че става дума за мит, при това опасен. Но това е глас в пустиня: кейнсианци, институционалисти, неомарксистите и регулационисти са прекалено критични и понякога крайни, за да бъдат чути.

„Плащаме ужасна цена за сляпата си вяра в могъществото на „невидимата ръка“, заявява икономистът Дан Ариели², професор по поведенческа икономика в Мазачузетския технологически институт, Кембридж. Неокласическата теория е „неточна“, отсичат от своя страна Джордж Акерлоф и Робърт Шилер³. Тя не ни позволява да разберем „защо икономиката се развива скокообразно“. Като обясняват „как икономиката действително функционира,

¹ Жан-Клод Трише, бивш президент на Европейската централна банка (ЕЦБ), насърчава тази тенденция: „Основната поука, която извличам от нашия опит, е, че е опасно да се разчита на един-единствен инструмент“, заявява той по време на конференция на ЕЦБ през 2010 г., „Трябва да разработим допълнителни инструменти, за да укрепим рамките, в които действаме. Като начало трябва да помислим за начина, по който се характеризира homo economics (икономическият човек) в същината на всеки отделен модел...“

² Ariely, D. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. Harper: Harper Collins Publishers. 2008.

³ George Akerlof, Robert Shiller, „Animal Spirits“ (Животинският дух), Princeton University Press, 2009

когато хората са наистина човечни“, двамата автори излагат амбициозна програма, да постигнат това, което „съществуващата теория не е могла да осъществи“.

За пионери на поведенческата икономика се считат Даниел Канеман и Амос Тверски¹. През 70-те години на 20-ти век тези израелски психолози съставят подробен каталог на познавателните отклонения, които деформират анализа на дадена ситуация и подтиква индивидите да взимат нерационални решения.

На мястото на теорията за вземане на решения, основаваща се на теорията на вероятностите, Канеман и Тверски предлагат нова теория – теория на перспективата (prospect theory). Съгласно тази теория, нормалният човек не е способен правилно да оцени бъдещите ползи в абсолютно изражение. Той ги оценява в сравнение с някои общоприети стандарти, като се стреми, преди всичко, да избегне влошаване на своето положение. С помощта на теорията на перспективата могат да се обяснят много нерационални постъпки на хората, необясними с позициите на „икономическия човек“.

Но възникването на поведенческата икономика като направление в икономическата наука става възможно едва след присъединяването към поведенческата школа на младия американски икономист Ричард Талер през 80-те години на 20-ти век.

Според авторите на книгата Nudge (Подбутване) Ричард Талер и Кас Сънстейн², поведенческата икономика представлявала „трети път“ между фридманисти и кейнсианци. Между тоталната свобода на либералите и строгата държавна намеса съществува поле, „нито ляво, нито дясно“, за осъществяване на разумна политика на „подбутването“. Талер и Сънстейн резюмират с понятието nudge („подбутване с лакът“) онзи съзнателен мотив, който подтиква даден човек да направи своя икономически избор, съответстващ едновременно, и на личния, и на общия интерес.

Вдъхновена от психологията, поведенческа икономика изучава реакциите и решенията на хората, с цел да ги предвиди и повлияе с умело насърчаване. В този смисъл, едно леко „подбутване“ би било достатъчно, за да бъдат стимулирани и насочени взаимодействията и икономическото поведение в бизнес организациите в съответствие със стратегическите цели.

Засега, идеята да бъде преразгледано доминиращото течение в икономиката с помощта на поведенческата парадигма, все още не е осъществена³. Но познавателните отклонения, които класическите икономисти разглеждаха като „куриози“, вече се изследват най-подробно в уважавани академични издания, а поведенческата икономика се преподава в най-престижните американски университети - в Масачузетския технологичен институт, в Харвард, Станфорд, Бъркли, Чикагския, Колумбийския и Принстънския университети. Във Франция, Групата за анализ и икономическа теория (GATE) в Лион и Училището по икономика в Тулуза са начело в тази област.

Защо т.н. отклонения от рационалното икономическо поведение предизвикват интерес и са обект на задълбочени научни изследвания?

Защото ирационалността е трайно и необратимо „запечатана“ в човешкото поведение. Тя не е случайна и не е лишена от смисъл. Нещо повече, тя е систематична и предсказуема. Хората постоянно се отклоняват от каноните на рационалността, дори в ситуации, при които изглежда, че те могат да се справят безпроблемно.

Но фактът, че хората са нерационални, не означава, че те са непредвидими, казват привържениците на поведенческата икономическа парадигма. В частност, те установяват, че

¹ Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47. No. 2. P. 263–291.

² Richard Thaler, Cass Sunstein, Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision (Мек способ за вдъхване на правилно решение), Vuibert, Париж, 2010

³ Но привържениците ѝ печелят награди на Шведската банка в памет на Алфред Нобел, присъдени на Акерлоф през 2001 г. и на Канеман през 2002 г. Във Франция поведенческият икономист Давид Маскле получи през 2012 г. бронзовия медал на Националния център за научни изследвания (CNRS).

т.н. ирационално поведение съвсем не е хаотично, а се подчинява на определени модели. Поведенческите икономисти установяват закономерностите в икономическото поведение, за да изградят модели за вземане на икономическо решение, по-реалистични от тези, които ни предлагат неокласиците.

Признаването на „фатална ирационалност“ в икономическото поведение на действащите субекти насочва към търсенето на действия, които могат да „коригират“ тази ирационалност и да намалят отрицателните последици за индивида и за обществото като цяло. „Икономическият човек“ не е толкова съвършен, както го разглежда класическата икономика, но е способен да се самоусъвършенства, в което ни убеждават представителите на поведенческата икономика.

Едно от действията за коригиране на ирационалността в икономическото поведение е стимулиране на мотивираността на икономическите субекти в процеса на осъществяване на бизнес дейностите и при вземане на икономически решения.

Влиянието на стопанската ситуация върху икономическото поведение може да се разглежда като процес на мотивиране. Мотивирането е механизъм на възприемане и преобразуване на стопанската ситуация чрез субектната определеност на действащите индивиди. Или, *икономическото поведение е специфичната субектна реализация на икономическите дейности, стимулирани или ограничавани чрез степента на мотивираност на субектите на това поведение.*

Обяснението на човешката мотивираност най-общо се търси в двете крайности: приема се като реакция на външни за индивида сили и стимули или се отнася към групата на абсолютно автономните явления, т.е., разглежда се като особен вид самоактивност, при която индивидът има неограничен избор на варианти на действие, сред които той търси равновесие между себе си и заобикалящата го среда.

Класическата икономическа теория признава, че за рационалните икономически субекти от значение са не само материалните, но и нематериалните стимули. Колкото по-голямо удовлетворение изпитва човек от самия процес на труда, толкова по-маловажно може да бъде паричното възнаграждение, за което той е съгласен да работи. С други думи, вътрешно мотивираните хора са готови да работят повече и по-ефективно, в сравнение с хората, за които процесът на труда няма никаква значимост.

Според стандартния и най-широко разпространен управленски механизъм, определен чрез Теориите Х и У от Дъглас Макгрегър¹, възнагражденията (наградите, в по-широк смисъл) се приемат като най-силно въздействащите техники за мотивиране. Вероятно, защото те се възприемат директно и по-бързо от другите мотивационни техники и се интерпретират като закономерна награда за резултатите от извършената работа. Друг е въпросът, какъв е размерът на възнагражденията и под влияние на какви фактори се определя този размер, дали са диференцирани и индивидуални, дали се отчита издръжката на живот и промяната в покупателната способност, дали се прави своевременно корекция на възнагражденията в съответствие с темпа на инфлацията и т.н.? Защото не бива да се пренебрегва фактът, че възнагражденията са свързани с различни страни на нашия живот.

Повишаването на възнагражденията с цел постигане на по-висока мотивираност може да има ефект, но при определени условия. Най-важното от тях е справедливостта, оценяването по достойнство на персоналните постижения на служителите. Работодателите и мениджърите не винаги отчитат индивидуалните индикатори на икономическото поведение като търсят оправдание в общата ниска производителност на труда или в ограничените финансови възможности на фирмата. А по този начин се подкопава вътрешнофирменото доверие и степента на съпричастност към фирмените цели и ценностите на фирмената култура.

Въпреки че се признава ограниченото и едностранно действие на материалните стимули, под мотивиране най-често се възприемат различни форми на възнаграждение. Същевременно се подценяват нематериалните аспекти на вътрешната мотивираност като: значи-

¹ McGregor, Douglas. 1960. The Human Side of Enterprise. NY: McGraw-Hill

мост, съзидателност, предизвикателства, компетентност, свързани с извършваната работа; разпознаваемост, идентичност, автономност, гордост, свързани с личното участие и изява в производствения процес, и т.н. Ако мениджърите мислят повече върху нематериалната страна на мотивационния процес, могат да накарат хората да се чувстват много по-продуктивни и доволни на работните си места, категоричен е Дан Ариели. (Дан Ариели, „Предвидимо ирационални“)

Поведенческата икономика разглежда въпроса, как индивидуалното икономическо поведение се отразява на междуличностните отношения и взаимодействия в бизнес структурата като се стреми да обясни как тези взаимоотношения, определени от организационна култура и мотивационните процеси, рефлектират върху продуктивността (ефикасността) на работата във фирмата, а от там и върху успеха на фирмата. Следователно, поведенческата икономика извежда ролята на междуличностните отношения като мотивиращ фактор за повишаване производителността на труда.

Представителите на класическата школа, чиито основни цели са усъвършенстване на управлението на организацията като цяло и извеждането на това управление на върхово ниво, разглеждат човека предимно като същество, обслужващо машината, а организацията като придатък на машините. Те разчленяват и рационализират производствения процес на операции дотогава, докато това е във възможностите на машините и в интерес на максималната печалба. Те не се интересуват от хората извън материалния интерес. Това абсолютизиране на техниката и технологията на организацията като фактори на производствения процес, пренебрегването на живия човек е най-уязвимият пункт в тейлъризма като концепция, за който тя основателно е критикувана. Въпреки че и други школи са признавали значението на човешкия фактор, те са го свеждали главно до справедливо заплащане и икономическо стимулиране. Според тях обаче, отношенията между хората в организацията трябва да останат формални.

Елиминирайки ролята на материалните условия, Елтън Мейо¹, американски професор по социология от Харвардския университет, доказва ролята на междуличностните отношения за повишаване производителността на труда. Чрез своите експерименти той показва, че човекът е социално същество и *че производителността е социално явление, а не просто технически феномен*. Той се противопоставя на Тейлъровите постановки, че работниците са индивидуализирани в техния подход към труда и че всеки работник мисли рационално, действа егоистично и личния му материален интерес е над всичко. Икономическата функция на човека не изчерпва жизнената му дейност; на човека не му е безразлично с кого ще работи и какво ще бъде отношението към него. Максималното разпределение и специализацията на труда водят до появата на социални групи, чиито интереси съвпадат с целите на организацията. От своя страна, човек е член на някоя от тези социални групи и има общи интереси с тези на групата. За да се хармонизират всички интереси и цели (на отделния човек, на групата, на организацията) контролът, принудата и заплахата от наказание не са определящи, защото строгата йерархична подчиненост и формализацията на организационните процеси са несъвместими с природата на човека. Необходимо е ръководството на организацията да се опира на неформалната структура, а мениджърите да се ангажират с решаването на човешките проблеми на хората и между хората в рамките на бизнес организацията.

Мери Паркър Фолет, американска политоложка, за първи път извежда необходимостта от научно изследване на психологическите аспекти на управлението². Тя смята, че *проблемите в мениджмънта са главно проблеми на човешките взаимоотношения*, поради което подходът на управляващите към подчинените трябва да бъде демократичен и хуманен. Според М. П. Фолет човекът е творческо същество, притежава интелигентност и въображение, в една добре ръководена организация хората имат възможност да се развиват, с което

¹ The Social Problems of an Industrial Civilization, Routledge, 2007

² The Giving of Orders(1926)

допринасят и за развитието на организацията (за разлика от системата на Тейлър, където индивидът няма свобода на действие и за проява на инициатива, където трябва да изпълнява нареждания, без да задава въпроси).

В този смисъл, представителите на поведенческата школа настояват за едно по-човечно отношение към работниците, за създаване на благоприятен психологически климат, за взаимоотношения между работодатели и работници, при които последните ще се трудят не просто по принуда, а по убеждение, с чувството, че са полезни и фирмата държи на тях, цени техния принос.

Следователно, адекватно подобрите мотивационни техники, заложен в фирмената организация и фирмения мениджмънт, гарантират разработването и прилагането на успешни фирмени политики.

Тази констатация води до *хипотезата*, че поведенческата вълна в съвременната икономика е необходимият компонент, който липсва в нашите концептуални и прагматични управленски модели, но този проблем е преодолим, ако бъде осъзнат от изследователите и възприет като неотложен за решаване от мениджърските екипи.

За целта са необходими:

- Нов поглед към състоянието на българските фирми, за да се идентифицират проблемни области на техния мениджмънт и организация в контекста на поведенческата икономика;
- Критична оценка на бизнес практиките в българските компании, за да се изведат приложими спрямо българската действителност насоки за формиране и подобряване политиките на фирмено ниво.

ЗНАЧЕНИЕ НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ ЗА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Асистент доктор Недялко Несторов

Институт за икономически изследвания при Българска академия на науките

Резюме: Настоящият доклад представя резултати от изследване значението на външната търговия за българската икономика. Представени са резултати от изследване основните тенденции във външната търговия на България. Докладът съдържа и оценки на добавената стойност в износа на българските предприятия.

1. Тенденции във външната търговия

В годините след световната икономическа криза от 2008-2009г. „износът се оформя като основен източник на растеж на българската икономика”¹. Отделно от това, според световни външнотърговски класации български продукти заемат водещи места в света пред своите конкуренти². Остава въпрос за това доколко важни, значими са експортните производства за българската икономика.

1.1 Външна търговия със стоки

В годините след 2010, когато износът надхвърля равнищата си от преди световната икономическа криза, той се установява с нова структура. Стоките формират около 76%³ от целия износ на България. Въпреки промените в структурата, икономиката запазва трайно установения преобладаващ суровинен експорт. Най-висок относителен дял в износа имат „Суровини и материали” – около 40%. В тази група най-голям принос имат „Цветни метали” с около 10% от целия стоков износ и „Суровини за производство на храни” съответно с вариация около 8%. Втората група стоки по своя относителен дял в износа са „Потребителски стоки” със около 26%. Представителите с най-високи стойности са „Дрехи и обувки” със 7% и „Храни” с 6% от целия износ по години през периода. Третата група – на „Инвестиционните стоки” е с дял от около 21%. Най-голям оборот от групата имат „Резервни части и оборудване” с 6% и „Машини, уреди и апарати” с 5% от износа на стоки на страната. Четвърта е групата „Енергийни ресурси” с 11% от износа. Доминиращи в нея са „Петролни продукти” с 8%. През целия период се утвърждава тенденцията, да намалява дела на стоките от „суровини и материали” срещу покачване потребителските и инвестиционните стоки с по 1-2% годишно. Очертаната експортна структура по начин на използване показва, че България остава износител предимно на стоки с ниска добавена стойност.

През периода след 2010г. стоките формират средно 85% от целия внос в България, като икономиката ни запазва установената структура на потребление. Най-висок относителен дял във вноса имат „Суровини и материали” – 37%. В тази група най-голям принос имат „Пластмаси и каучук” с 5% от целия стоков внос и „Руди” съответно с 4%. Втората група стоки по своя относителен дял през периода е „Инвестиционни стоки” с 25%. Представителите с най-високи стойности са „Машини, уреди и апарати” с 8% и „Транспортни средства” с 4% от целия внос на стоки. Третата група – „Потребителски стоки” е с дял от 21%. Най-голям оборот от групата имат „Храни, напитки и цигари” с 6% и „Лекарства и козме-

¹ Институт за икономически изследвания при БАН – ИИКИ-БАН (2015). Годишен доклад 2015 - http://www.iki.bas.bg/files/Doklad_2015.pdf към 1.9.2016г.

² Гълъбова, Б. Несторов, Н. (2016) Състояние и тенденции при износа на руди, шлаки и пепели. Science and Technologies Vol VI, N 7: Social studies.

³ Всички посочени данни за външната търговия са с източник информационните бази на НСИ и БНБ към 20.9.2016г.

тика” с 4% от вноса на стоки в страната. Четвърта е групата „Енергийни ресурси” с 16% от стоковия внос. Доминиращи в нея са „Суров петрол и природен газ” с 11% от целия импорт по години през периода. През периода се очертава тенденция на нарастване в износа на машини, електроника, транспортни средства и части. Тя може да се окаже като благоприятна тенденция за структурата на износа поради факта, че това са производства с относително по-висока добавена стойност.

1.2 Външна търговия с услуги

През периода след 2010г. износът на услуги съставя средно 24% от целия експорт на страната. Сред услугите най-голям дял имат класифицираните като „Пътувания” (услугите предоставени на чужди граждани в България). Те заемат средно 43% от износа на услуги. Другата голяма група – „Транспорт” е с относителен дял от 29%. Третата група - „Други услуги” съставя 28%. Тяхната дезагрегация показва, че с най-голям дял е „Далекосъобщителни, компютърни и информационни услуги” – 10%. Следват „Технически услуги, услуги, свързани с търговията и други бизнес услуги” с 7%, и „Професионални и управленски консултантски услуги” с 4%.

От своя страна услугите съставят средно 15% от целия внос на страната през периода. Сред услугите най-голям относителен дял имат класифицираните, като „Други услуги” съставляващи 37%. Най-големите под-периоди са: „Технически услуги, услуги, свързани с търговията и други бизнес услуги” с 12%, „Далекосъобщителни, компютърни и информационни услуги” с дял от 7%. Втора по големина група са услугите от „Транспорт” с относителен дял от 36%. Трета по относителен дял е групата „Пътувания” – услугите предоставени на български граждани в чужбина – 24% от вноса на услуги по години през периода.

2. Добавена стойност в износа

За измерител на значението на външната търговия за българската икономика може да се съди от относителния дял на експортната им дейност и добавената стойност в износа¹. Данните за годишната дейност на предприятията са достъпни в информационните бази на НСИ².

Относителния дял на добавената стойност в произведената продукция е

$$P_{VA} = \frac{\sum VA}{\sum Pr}$$

където:

P_{VA} - относителен дял на добавената стойност

VA – добавена стойност

Pr – произведена продукция

От своя страна относителния дял на износа в произведената продукция може да се изчисли като:

$$P_{EXP} = \frac{\sum Exp}{\sum Pr}$$

където:

P_{EXP} - относителен дял на износа

Exp – износ

Pr – произведена продукция

¹ Навсякъде в точка 2 под „Добавена стойност” се има предвид стойността на показателя „добавената стойност по факторни разходи”. Тя включва стойността на произведената продукция, намалена със стойността на акцизите и разходите за оперативната дейност, без тези за персонала и за амортизация, и увеличена с приходите от финансираня.

² Към момента данните на НСИ за дейността на предприятията през 2015 са предварителни.

Ако се приеме, че относителния дял на добавената стойност на износа е аналогичен да добавената стойност на цялата продукция, то размера на добавената стойност в износа може да се получи като:

$$VA_{EXP} = \left[\sum Exp. \right] P_{VA}$$

където:

VA_{exp} – добавена стойност в износа

Необходимата информация за изчисленията е достъпна както за общо за нефинансовите сектори, така и разделена за секторите от промишленост и услуги. Това позволява изчисленията да се извършат и на по-ниско агрегирано равнище. Резултатите от проведените изчисления са обобщени в таблица 1.

Съгласно данните от таблица 1 на предприятията от секторите на промишлеността се пада дял от 47,2% от цялата произведена продукция в българската икономика през 2015г., съответно на услугите 25,8%. От своя страна промишлеността е генерирала 38,4% от добавената стойност по факторни разходи, срещу 32,3% в услугите. При износът съотношението е съответно 71,8% за стоките на промишлеността срещу 24,4% за услугите.

Таблица 1 – Показатели за нефинансовите предприятия през 2015г.

Показатели	Мярка	Нефинансови предприятия			
		Промисленост	Услуги	Други	Общо
Произведена продукция	млн. лв.	66 105	36 114	37 805	140 024
	дял %	47,2	25,8	27,0	100,0
Добавена стойност ф.р.	млн. лв.	17 173	14 451	13 141	44 765
	дял %	38,4	32,3	29,3	100,0
Заети лица	бр. з. л.	635 637	641 948	643 993	1 921 578
	дял %	33,1	33,4	33,5	100,0
Износ	млн. лв.	41 204	14 028	2 176	57 408
	дял %	71,8	24,4	3,8	100,0
P_{va}	%	26,0	40,0	34,8	32,0
P_{exp}	%	62,3	38,8	5,8	41,0
VA_{exp}	млн. лв.	10 704	5 613	756	18 353
	%	26,0	40,0	34,8	32,0

Източник НСИ и собствени изчисления.

Направените изчисления за относителния дял на добавената стойност в продукцията сочат, че за промишлеността е 26%, докато при услугите 40%. Общо за нефинансовите предприятия той възлиза на 32%. От своя страна 62,3% от продукцията на промишлеността е изнесена, срещу 38,8% на услугите и общо за страната – 41%. Добавената стойност на износа от промишлеността е 10'704млн.лв, докато добавената стойност в изнесените услуги е 5'613млн.лв. Общо за износа през 2015г. е 18,353 млн.лв.

Заклучение

От извършените изчисления може да се направят определени заключения за значението на външната търговия за българската икономика в периода след 2010г. Българската икономика запазва установения преобладаващ суровинен експорт. Също така България се очертава като износител предимно на стоки с ниска добавена стойност. През разглеждания период се очертава тенденция на нарастване при износа на машини, електроника, транспортни средства, което очертава възможности за експорт на стоки с по-висока добавена стойност. Изчисленията показват, че средния дял на добавената стойност в износа е 32%. Въпреки по-високата си добавена стойност, услугите не успяват да осигурят добавена стойност колкото осигуряват стоките.

От гледна точка на вноса, икономиката функционира при висока необходимост от вносни ресурси. Това прави българската икономика силно зависима от международната конюнктура.

Използвана литература

Гълъбова, Б. Несторов, Н. (2016) Състояние и тенденции при износа на руди, шлаки и пепели. Science and Technologies Vol VI, N 7: Social studies.

Институт за икономически изследвания при БАН – ИИКИ-БАН (2015). Годишен доклад 2015 - http://www.iki.bas.bg/files/Doklad_2015.pdf към 1.9.2016г.

БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА В СВЕТЛИНАТА НА ПРЕДСТОЯЩО ЧЛЕНСТВО В ЕВРОЗОНАТА

Ас. д-р Петър Пешев¹,
Университет за национално и световно стопанство

Резюме: С приемането на България за пълноправен член на Европейския съюз страната поема ангажимент за присъединяване към Икономическия и паричен съюз (ИПС), по-познат като еврозона. Именно бъдещото членство на страната в еврозоната, което макар да не е с предварително зададен срок за осъществяване, е предмет на дискусии, анализи и спорове в публичното пространство, но и в академичните среди. Настоящият доклад има за цел да представи ползите от членството в ИПС, посредством използването на дескриптивен и сравнителен анализ.

ВЪВЕДЕНИЕ

България като страна-член на ЕС е длъжна да задълбочи интеграцията си, чрез участие в Икономическия и паричен съюз (ИПС), т.нар. еврозона, въпреки че не е определен срок за това. Преди фактическото членство в еврозоната, страните членки на ЕС и кандидати за членство в ИПС, биват приемани във Валутно-курсов механизъм II (ВКМ II, от англ. ERM II), т.нар. чакалня на еврозоната. След като е член на ВКМ II поне две години страната трябва да отговаря на критериите за конвергентност². Присъединяването към еврозоната често се реферира като политически акт, както от страна на кандидатстваща страна, така и от страна на приемащите и гласуващи членовете на еврозоната и ЕЦБ, който акт е извън чисто техническото изпълнение на критериите за конвергентност.

Периодично в публичното стопанство, а и в специализираните среди се разгаря дебатът „За” и „Против“ членство в еврозоната, като се представят доводи и в двете посоки. Загубата на суверенитет и способност за самостоятелна парична политика на БНБ, нуждата от влагане и гарантиране на средства в Европейският стабилизационен механизъм (ЕСМ)³, инфлация в резултат от замяната на националната валута с еврото, дълговата криза в Гърция и проблемите на други страни-членки на ИПС, лесното привнасяне на шокове от големите страни-членки, са сред основните доводи „Против“.

На противоположния полюс са привържениците, според които позитивите от членството са несравнимо повече, а именно: задълбочената интеграция и по-малка възможност за отклоняване от евро-атлантическата ориентация; възможността за наднационална подкрепа на страната и финансовата система при кризи; повишеното доверие в надзора заради членст-

¹ E-mail адрес: p.peshev@unwe.bg;

² Поне две години страната-кандидат трябва да е част от ВКМ II и да спазва изпълнението на критериите за конвергентност (маастрихските критерии и критерият за законодателно съответствие): ценова стабилност (изменение на ХИПЦ до 1.5% над този за трите страни с най-нисък ХИПЦ в ЕС, като се изключват страните с най-големи отклонения от средните); бюджетен дефицит (под 3% от годишния БВП); за правителствена задлъжнялост (под 60% от БВП); стабилност на валутния курс спрямо еврото (максимално отклонение от +/- 15%, и 2.25% за Дания); дългосрочни лихвени проценти (до 2 пр.пункта по-високи от трите страни с най-нисък ХИПЦ в ЕС).

³ ЕСМ е създаден с 80.5 млрд.евро, платим от членовете на еврозоната капитал, като страните членки предоставят гаранции за допълнителни 624.3 млрд.евро, като общият капитал на ЕСМ е над 700 млрд. евро. Самият ЕСМ емитира облигации и друг дълг, с които може да финансира стабилизационните си програми, като е с присъден инвестиционен рейтинг от Moody's и Fitch ratings.

вото в Евросистемата и участието в Единния надзорен механизъм; възползване в пълнота от политиката на отрицателни лихви и на покупки на активи, провеждани от ЕЦБ, целящи повишаване на стопанската активност и ценовото равнище до таргетираните 2%; паричният съвет в България силно ограничава политиката на БНБ, подобно на трансфера на суверенитет в посока евростемата и ЕЦБ, само че без страната да се възползва от позитивите от членството; избягване на нуждата от конвертиране на левове в евро и обратно; понижаване на лихвите и повишаване на кредитния рейтинг, не само заради отпадналия валутен риск, но и заради наднационалната подкрепа и надзор.

В настоящият доклад се разглеждат потенциалните ефекти от членството в ИПС, като посредством дескриптивен и сравнителен анализ се очертават позитивите от членството в еврозоната.

ТЕОРЕТИЧНИ И ЕМПИРИЧНИ ОСНОВИ НА ОЧАКВАНИТЕ ЕФЕКТИ

Според основополагащия труд на Mundell (1961) относно Оптималните валутни зони присъединяването към ИПС не би било в интерес на страните със значително по-ниски доходи и цени, което заради единната валута ще им попречи за по-бързо и ефективно икономическо развитие. Самият Mundell (1973), McKinnon (2002) и други автори са на мнение, че валутните зони всъщност предпазват малките отворени икономики от външни шокове и последствията, предизвикани от волатилността на валутните курсове. Страните-членки от ЕС с паричен съвет или с фиксиран валутен курс към еврото се нуждаят от бърза интеграция и приемане на еврото, именно заради предпазването от ефектите, предизвикани по линия на волатилността на валутните курсове, нуждата за поддържане на международни валутни резерви и динамиката на капиталовите и търговските потоци¹.

Страните приели еврото не могат да възстановяват конкурентоспособността на икономиката си в международен план по линия на девалвация на валутния курс, но бързо възстановяват своята конкурентност чрез изменение в ценовото равнище. След приемане на еврото отсъстват валутни шокове, характерни за плаващите валутни курсове в периода до приемане на еврото, които са трудни за преодоляване. В крайна сметка еврото води до стабилност и устойчивост и са налице други механизми за възстановяване на конкурентоспособността, като вътрешна девалвация².

Според изследване на обществените нагласи, проведено месеци преди предстоящото членство на Естония, Латвия и Литва в ИПС и след началото на фактическото им членство, населението значително повишава одобрението си за единна валута и задълбочената интеграция спрямо анкетните проучвания преди присъединяването³. Единната валута не е довела до очакваният просперитет според изследването на Fernandez и García-Perea (2015) като в периода до Голямата рецесия повечето странни членки на ИПС биха постигнали по-висок БВП на човек от населението. Авторите обаче правят уговорката, че е много трудно да се изолират факторите, като недостатъчните структурни реформи, особено в страните от периферията на еврозоната, са сред основните фактори за по-бавния темп на нарастване на БВП на човек от населението. От друга страна приемането на еврото в Литва е с прогнозен позитивен ефект върху годишния БВП от 1.9% годишно в периода 2014-2021 г., докато в дългосрочен ефект годишният БВП ще е средно с 1.3% повече спрямо сценария за неприемане на еврото⁴.

¹ Страните с паричен съвет или фиксиран валутен курс преди въвеждане на еврото включват: Естония, Латвия, Литва, Словения (когато става част от ERM II), Словакия,

² Вж. Bergin, Glick & Wu (2016).

³ Debating Europe, Flash Eurobarometer (2011, 2014, 2015).

⁴ Bank of Lithuania (2013).

ГОТОВНОСТ НА БЪЛГАРИЯ ЗА ЧЛЕНСТВО И ЕФЕКТИ ОТ ЧЛЕНСТВОТО В ЕВРОЗОНАТА

България е длъжна да приеме еврото с подписване на Договора за членство в ЕС, макар да няма изискване за конкретен срок. Изискването за поне две години участие във ВКМ II и очакван доклад за конвергентност, в който да е посочена готовността за приемане на страната в ИПС отдалечават хоризонта за приемане на България в ИПС поне до 2021 г., освен ако страната ни не изиска извънредна оценка на изпълнението на критериите за конвергентност, като по този начин намали срока с една година. Докладите за конвергентност на ЕЦБ и ЕК показват, готовността на страните-членки на ЕС, които още не са членове на ИПС да се присъединят към еврозоната. Докладът от юни 2016 г. показва, че нито една страна не-членка на ЕС не е готова за членство в еврозоната, включително България. Следващият доклад е насрочен за 2018 г., освен ако няма молба от отделна страна-членка на ЕС за целта¹. България отговаря на критериите за членство във ВКМ II, с изключение на критерия за законово съответствие, според който БНБ не е достатъчно независима, както и не са изключени всички възможности за парично финансиране от БНБ „в полза на институции, органи, служби или агенции на ЕС, органи на централната власт, регионални, местни или други органи на публичната власт, други органи, регулирани от публичното право, или публични предприятия на държавите-членки“ ((виж. чл. 123, параграф 1 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС)) .

Таблица 1. Маастрихтски критерии (критерии за конвергентност)

	2013	2014	2015	2016*
ХИПЦ средногодишно изменение, (%)	- 1.6	- 1.2	- 1.9	0.6
Бюджетен дефицит(-)/излишък(+)	- 0.4	- 5.4	- 2.0	1.0
Държавен дълг (Маастрихтски дълг)	17.0	27.0	26.0	29.8
ДЛП за оценка на степента на конвергенция	3.47	3.35	2.49	2.40
Валутен курс евро/лев	1.95583 лв.	1.95583 лв.	1.95583 лв.	1.95583 лв.

* към края на второто тримесечие, освен данните за бюджетния дефицит и дълг, които са към края на първото тримесечие на 2016 г.

Източник: БНБ

Страховете от значително, дори двойно увеличение на цените, в резултат от въвеждането на еврото не само са несъстоятелни, видно от държавите приели еврото през 1999 г., но и от данните за новите страни-членки на ЕС, присъединили се към ЕС след 2004 г., и присъединили се към еврозоната². Средномесечната инфлация (спрямо предходния месец) за първия месец от въвеждане на еврото за Естония, Латвия, Литва, Словакия и Словения е 0.03%, а месец по-късно е налице изменение на цените от -0.75% спрямо месец по-рано. През месеца на обявяване на предстоящото членство в еврозоната (средно 7 месеца по-рано

¹ В доклада от 4 юни 2014 г. се посочва, че Литва изпълнява конвергентните критерии, като членството ѝ е факт от януари 2015 г. В докладът от юни 2013 г. се обявява конвергентността на Латвия, която от януари 2014 г. е член на ИПС. През май 2010 г. конвергентният доклад на Естония е положителен, и от началото на 2011 г. страната е член на ИПС. Докладът от май 2008 г. показва, че Словакия отговаря на критериите за членство, което става факт в началото на следващата година. През 2006 г. по желание на Литва и Словения двете страни подлежат на оценка на конвергентността, като втората страна получава оценка за наличие на конвергентност, и от началото на следващата година е приета за член на ИПС.

² На 1 януари 1999 г. Германия ХИПЦ е със стойност от 77.6, при 77.7 месец по-рано и 77.8 месец след въвеждане на еврото. Година по-късно 78.9 и година по-рано е със стойност от 77.4. Подобна е динамиката и за останалите страни членки на еврозоната. Фактите отхвърлят твърденията за повишение на цените в резултат на манипулативни практики от страна на търговците.

от самото членство) цените нарастват с 0.41% на месечна база, а месец по-късно е налице 0.30% месечно изменение на ХИПЦ.

Таблица 2. Месечно изменение на общият ХИПЦ

	въвеждане на еврото			обявяване на въвеждане на еврото		
	месец по-рано	месец на въвеждане	месец по-късно	месец по-рано	месец на обявление	месец по-късно
Естония	0.55%	0.31%	0.48%	-2.97%	0.29%	0.40%
Латвия	0.00%	0.67%	-0.01%	-0.01%	0.26%	0.38%
Литва	-0.64%	-1.27%	-0.14%	2.21%	0.00%	-0.01%
Словения	0.38%	0.10%	-4.03%	0.00%	1.14%	0.36%
Словакия	-0.07%	0.35%	-0.02%	-1.75%	0.38%	0.36%

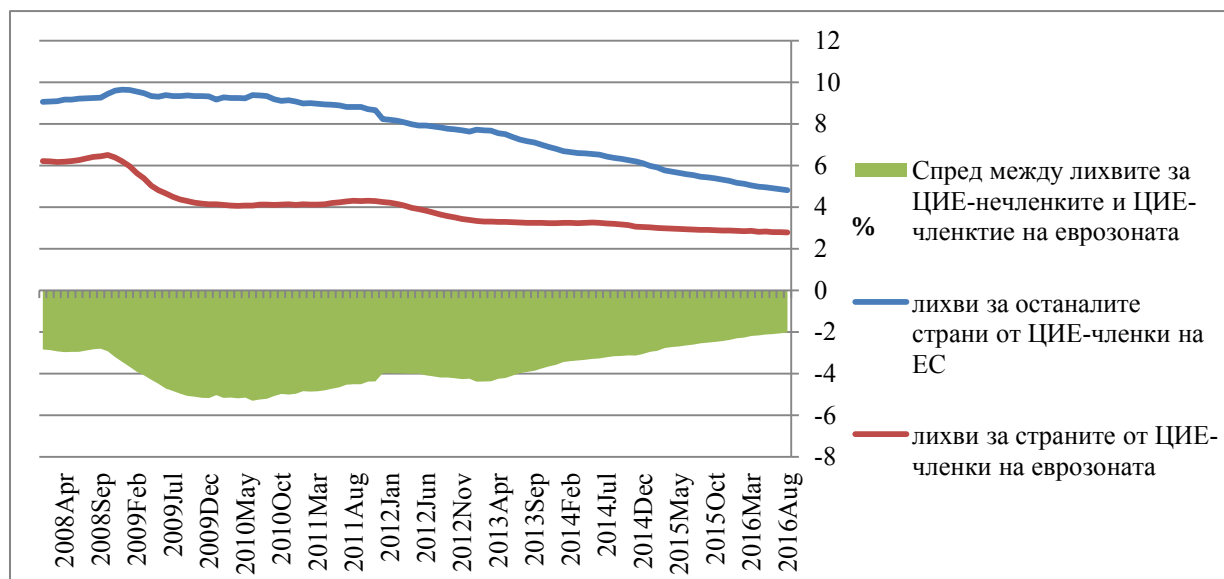
Източник: Евростат, собствени изчисления

След втората половина на 2010 г., когато е обявено, че Естония отговаря на конвергентните критерии за членство в ИПС започва изпреварващото развитие и за останалите страните членки на ВКМ II (в частност Латвия и Литва). Реалното изменение на БВП, брутната добавена стойност, инвестициите в основен капитал, индивидуалните разходи за потребление, значително изпреварват темповете на изменение на останалите страни от ЦИЕ-членове на ЕС и ИПС.

В рамките на 12 месеца преди и 12 месеца след приемането в ИПС рейтинговите агенции повишават с една до две степени кредитния рейтинг на Естония, Латвия и Литва, което рефлектира в по-ниски лихви по правителствения дълг и по цялата верига от лихвени равнища в икономиката. Намаленият риск от изпадане в неплатежоспособност се дължи на задълбочената интеграция, предвидените механизми за подкрепа на финансовата система и правителството.

Страните членки на еврозоната са обект на повишено доверие от инвеститорите, индикатор за което е и понижаването на лихвите по правителствения и корпоративния дълг, на депозитите и кредитите и останалите дългови финансови инструменти. В страните-членки на еврозоната от региона на ЦИЕ лихвите по банковите кредити за домакинствата и фирмите са значително по-ниски спрямо аналозите им за останалите страни-членки на ЕС от региона на ЦИЕ. Ако към края на август 2016 г. лихвите по жилищните ипотечни кредити на домакинствата в еврозоната от региона на ЦИЕ възлизат на 2.8%, то за останалите страни-членки на ЕС са в размер на 4.8%, или средът е 2 пр.пункта (виж фиг.1). Подобни са тенденциите и динамиката за фирмените кредити. Доходността по 10-годишните ДЦК е значително по-ниска за страните-членки на еврозоната от региона на ЦИЕ спрямо останалите ЦИЕ-страни от ЕС. Лихвеният трансмисионен механизъм на паричната политика е един от най-важните в икономиката, а ниските лихви подпомагат повишаването на цените на активите и повишаване на очакванията за стопанските тенденции. По-ниските лихви в страните-членки на еврозоната предполагат разкриването на по-капиталоемки производства и позволяват повишаване производителността на труда, оттам и доходите на заетите.

Фигура 1. Средни лихви по ипотечните банковите кредити на домакинствата в страните-членки на еврозоната от региона на ЦИЕ и останалите страни от ЕС, които са от региона на ЦИЕ



Източник: ЕЦБ, собствени изчисления

Към края на август 2016 г. държавният и държавногарантираният дълг на България възлиза на 26.7 млрд.лева, а банковият дълг на частния нефинансов сектор е в размер на 51 млрд.лева. Ако допуснем, че първият се обслужва при първичната доходност на пазара на 10-г. облигации, или 2.15% годишно, докато втория е при ГПР от 8.83% годишно, то правителственият и частният сектор по най-скромни оценки заплаща на кредиторите си по 6.1 млрд.лева годишно под формата на лихви за обслужване на дълговете. В резултат на членството е съвсем реално лихвите по обслужване на дълговете да спаднат, дори и с 50% заради високата им стойност в сравнителен план. Това би освободило допълнително 2.5 млрд.лева (2.8% от БВП), които бизнес, домакинства и правителство могат да използват за закупуване на повече крайни и междинни стоки и услуги и ръст в капиталобразуването.

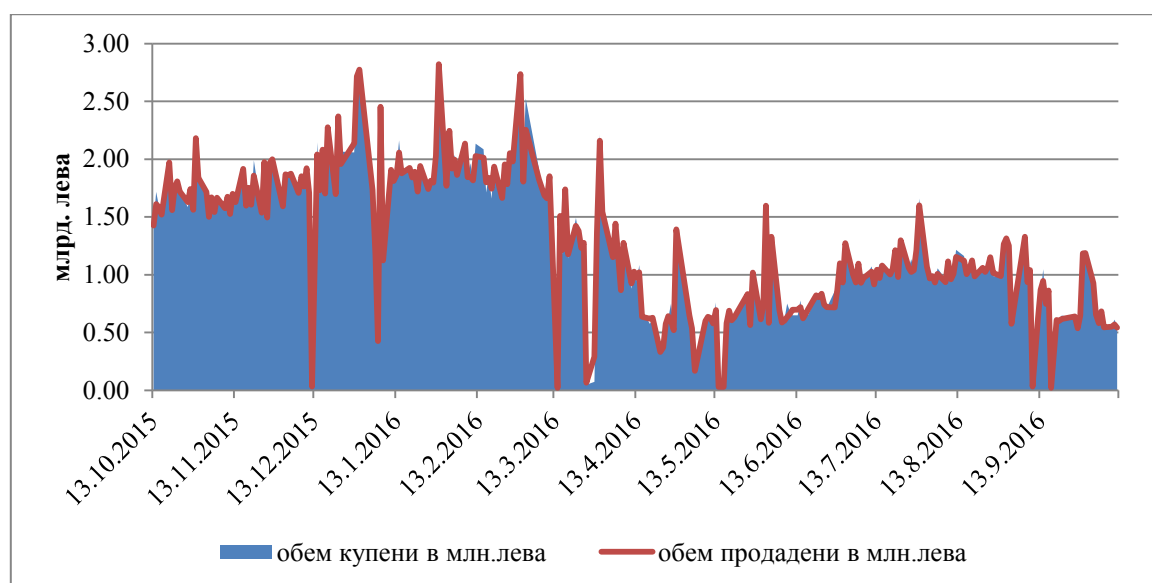
В период от една календарна година до 12 октомври 2016 г. включително са изтъргувани над 317 млрд.лева срещу евро (над 1.27 млрд в делничен ден), или купени и продадени са над 630 млрд.лева срещу евро¹ (виж фиг. 2). При всички положения дружества и домакинствата губят от всяка сделка с евро, купувайки на по-високия курс КУПУВА и продавайки на по-ниския курс ПРОДАВА, обявени от валутните обменители (банки, обменни бюра, други финансови компании). Транзакциите между валутните бюра и техните крайни клиенти, между небанковите финансови компании и техните клиенти и между физическите лица не се обхваща от статистиката, иначе изтъргуваните обеми, отчетени от БНБ биха били още по-големи. Отделно, отчетеният спред от БНБ от 0.0004 лева подценява загубите от спреда да домакинствата и фирмите, заради неотчетените транзакции и заради двойното отчитане на сделките между банките и БНБ, които се извършват при много по-благоприятни условия. Прегледът на тарифите на банките и обменните бюра показва, че спредът Продава-Купува по безкасови сделки е средно 0.0084 лева без преференциално договаряне за голям обем и 0.0040 за сделки с голям номинал (обикновено над 20-50 000 евро), докато касовата обмяна в банките между лев и евро е средно със спред от 0.0164 лева и с 0.02 лева в обме-

¹ Това е отчетеният от БНБ оборот. Включват се сделките с евро срещу български левове на банките и БНБ, помежду им и с клиенти. Сделките между банките и на банките с БНБ са в двоен размер: като покупка от едната страна и продажба от другата.

ните бюра. Като се използва спредът, отчетен от БНБ загубите за домакинствата и фирмите са в размер на минимум 113 млн. годишно, но прилагайки експертното допускане, че 80% от изтъргувания обем от 317 млрд.лева се дължи на преференциални сделки със спред от 0.0040 лева, 8% при стандартния спред от 0.0084, 2% при спред от 0.06 (в курортните обменни бюра и банки) и 10% при спред от 0.0164 за кешови операции на банките. Средноп- ретеглената стойност на този спред при такъв изтъргуван обем е 2.1 млрд.лева, или 2.4% от БВП за 2015 г.

С приемане на еврото ще се подобри ефективността на българската икономика и благо- състоянието на домакинствата, тъй като стопанските субекти ще могат да използват спес- тените пари от курсови разлики за покупката на повече инвестиции и стоки и услуги за крайно и междинно потребление.

Фигура 2. Обем купени и продадени евро срещу лева между банките и техните кли- енти и между банките и БНБ



Източник: БНБ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Членството на България в еврозоната може да се окаже след малкото „win-win“ ситуа- ции за България, от които българските стопански единици и икономиката на агрегирано равнище биха получили само позитивни ефекти и последствия. Българска народна банка и сега е силно ограничена в провеждането на паричната си политика заради твърдото прави- ло, каквото е един паричен съвет. Трансферът на суверенитет от БНБ към ЕЦБ и институ- циите за пруденциален надзор в еврозоната не само, че няма да навреди, но и ще спомогне икономическото развитие. Отпадането от нуждата на конвергиране на левове спрямо евро и обратно, рязко намалелите лихвени равнища ще освободят милиарди левове на домакинст- вата, бизнеса, правителството, които ще могат да бъдат използвани за по-пълно задоволя- ване на крайни потребности, за покупка на повече междинни стоки, както и за увеличаване на инвестициите в основен капитал. Икономиката на България ще бъде по-конкурентна, по- добро място за инвестиции, а и най-важното, по-добро място за живеене. Скептиците бързо ще бъдат опровергани, а тези които не боравят обективно с фактите и тенденциите по- скоро могат да бъдат уличени в демагогия.

Неизследван остава въпроса за съдбата на валутните резерви при членство в ИПС, които съответстват на банкнотите и парите в обръщение по сметка на управление Емисионно на БНБ и са в размер на 13.5 млрд.лева, депозирани най-вече в евроти правителствени книжа.

Използвана литература и информационни източници

1. Българска народна банка- www.bnb.bg
2. Европейска централна банка-ecb.europa.eu
3. <http://www.debatingeurope.eu/2013/09/23/new-countries-still-joining-eurozone/#.V Ta-4iLRdh>
4. Bank of Lithuania (2013), Impact of the euro adoption on the national economy: an overview of the quantitative assessment, https://www.lb.lt/impact_of_the_euro_adoption_on_the_national_economy_an_overview_of_the_quantitative_assessment;
5. Flash Eurobarometer (2011, 2014, 2015), #309, #393, #412.
6. Fernández, C., & Garcia-Perea, P. (2015). The impact of the euro on euro area GDP per capita.
7. Bergin, P. R., Glick, R., & Wu, J. L. (2016). *Conditional PPP and Real Exchange Rate Convergence in the Euro Area* (No. w21979). National Bureau of Economic Research.
8. McKinnon, R. (2002). Optimum currency areas and the European experience. *Economics of Transition*, 10(2), 343-364.
9. Mundell, R. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, 51, Nov. 1961, pp. 509-17.
10. Mundell, R. (1973). A Plan for a European Currency, in H.G. Johnson and A.K. Swoboda, *The Economics of Common Currencies*, Allen and Unwin, 1973. pp. 143-72.

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯТА НА ЕНДОГЕННОСТ НА ПАРИТЕ: ОСНОВНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

докторант Петър Пиперков,
катедра „Икономика“ УНСС - София

Темата за важността на макроикономическите политики в условия на икономически кризи отново излиза на преден план през годините, следващи Голямата рецесия от 2009 г. Споровете между различни икономисти в последните години се концентрират основно върху това дали и до колко активни и експанзионистични трябва да бъдат те. Към момента предобладаващото мнение продължава да следва логиката за ограничена държавна намеса и поддържане на балансиран бюджет. Но проправящата си отново път идея за ендегенността на парите и произхождащата от това тяхна неутралност (както в краткосрочен, така и в дългосрочен план) може да се окаже в състояние да провокира преосмисляне на някои основни схващания, част от които вече се поставят под сериозно съмнение от емпиричните данни.

В годините, предхождащи Голямата рецесия, в академичните среди доминира схващането за поддържане на балансиран бюджет с акцент върху реализиране на бюджетен излишък. То обаче не е базирано на кейнсианската идея за активната роля на правителството, чиято интервенция в условия на възходящите фази на икономическия цикъл по-скоро следва да е ориентирана към предпазване на националното стопанство от „прегриване“. Това разбиране за ролята на правителството се базира на класическата традиция за ограничаване функциите и ролята на държавния сектор и освобождаване на пазарните сили от държавна намеса. Според тази доминираща и в момента перспектива правителството следва да поддържа такава макроикономическа политика и при условия на рецесия. Според О. Бланшар фискалната устойчивост е от особено значение и предкризисният консенсус следва да бъде запазен, включително и най-вече по отношение на макроикономическите политики.¹ Емпиричен фундамент за подобни политики и до днес продължава да бъде широкоцитираното изследване на К. Райнхарт и К. Рогоф, според които високите нива на публичен дълг спрямо БВП водят до дълги периоди на бавен растеж и дори до отрицателен темп на прираст на brutния вътрешен продукт. Според тях средните нива на растеж за страните с дългова тежест от над 90% от БВП са с около един процентен пункт по-ниски, отколкото биха били, ако дълговите нива не надхвърляха тази граница. Райнхарт и Рогоф твърдят, че реалният растеж на страните с дългова тежест от над 90% е средно -0,1%.²

Най-новите емпирични изследвания обаче поставят под въпрос тези по-ранни резултати. Самият О. Бланшар открива в по-късно свое изследване, че строго планираната фискална консолидация е свързана с по-нисък от очаквания икономически растеж, особено в условията на рецесия.³ Оказва се, че когато икономиката е в застой, фискалните мултипликатори имат по-високи стойности. Те варират от близки до нулата в нормални условия до около 2,5 по време на рецесии.⁴ Поради тази причина съкращаването на бюджетните разходи с

¹ Blanchard, O., Dell'Ariccia, G., Mauro, P., "Rethinking Macroeconomic Policy", *IMF Staff Position Note*, February 12, 2010, SPN/10/03, p.9

² Reinhart, C., Rogoff, K. "Growth in a Time of Debt", *American Economic Review: Papers & Proceedings* 100 (May 2010), pp. 573–578; <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.100.2.573>

³ Blanchard, O., Leigh, D., "Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers", *IMF Working Paper*, WP/13/1, p. 2, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1301.pdf>

⁴ Auerbach, A., Gorodnichenko, Y., "Measuring the Output Responses to Fiscal Policy", *American Economic Journal – Economic Policy*, Vol. 4, 2012, pp. 1–27

1% няма да подобри икономическата среда и да спомогне за възстановяване на растежа, а дори напротив – може да доведе до спад на БВП с 2,5%. Следователно, при равни други условия, съотношението на публичния дълг към БВП в действителност ще нарасте, когато правителствените разходи са ограничавани, което е точно обратния резултат на желания в доминиращото схващане. Данните за европейските икономики показват, че очакванията по отношение ръста на БВП при препоръчаните съкращения на бюджетните разходи не се потвърждават – резултатите са противоположни.

Опровержение получава и изследването на Райнарт и Рогоф, като Херндън, Аш и Полин откриват съществени грешки в него.¹ Според тях, когато данните се изчисляват коректно, средния прираст на БВП за държавите със съотношение на публичния дълг към БВП над 90% в действителност е 2,2%, а не -0,1%. Следователно тезата за поддържане на балансиран бюджет няма емпирично потвърждение.

Каква следователно би трябвало да бъде теоретичната основа по отношение на препоръките към макроикономическата политика? Съществува ли теоретична рамка, която да кореспондира с най-новите емпирични изследвания?

Теорията за ендегенността на парите може да е в състояние да осигури това „липсващо звено“. Според нея парите не са екзогенно зададени от централната банка, а са създавани както от нея, така и от търговските банки чрез процеса на кредитиране. Тази идея всъщност е по-стара от доминиращата в момента концепция за заемните средства, както отбелязва Дж. Тобин.² Привърженици на идеята за ендегенност на парите са множество икономисти с подчертано неортодоксален характер като например Й. Шумпетер³, К. Маркс⁴, А. Грациани⁵ и други. През последните десетилетия се наблюдава и голям брой емпирични изследвания, които я потвърждават, най-известните сред които са тези на Ф. Кидланд и Е. Прескот⁶ и на изследователи от Bank Of England⁷ и немката централна банка⁸.

Въпросът за процеса на създаване на пари в модерното стопанство може на пръв поглед да изглежда като по-скоро второстепенен и такъв от чисто методологичен и методически характер. В действителност обаче той има важни импликации в много насоки, една от които са възможните макроикономически политики и техните ефекти.

За по-ясно разбиране на тези последствия са необходими и модификации в доминиращото схващане по отношение на съвкупното търсене. Когато парите са възприети като ендегенни, съвкупното търсене е функция не само на съвкупните доходи, но и на новосъздадените от търговските банки кредити, т.е. на промяната в частния дълг, тъй като той предс-

¹ Herndon, T., Ash, M., Pollin, R., "Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff", *Cambridge Journal of Economics*. 38 (2), 2014, pp. 257–279

² Tobin, J., "Commercial Banks As Creators Of 'Money'", *Cowles Foundation Discussion Paper No 159*, Yale University, 1963, p. 1. Интересно е, че в по-късна своя публикация от 1982 г. Дж. Тобин се завръща към това наричано от него „по-старо“ схващане, признавайки го за по-адекватно и отговарящо на действителността. Вж. Tobin, J., "The Commercial Banking Firm: A Simple Model", *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 84, No. 4, 1982, pp. 495-530

³ Schumpeter, J. A., *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934, pp. 106-107

⁴ Маркс, К., „*Капиталът. Том 3*“, Партиздат, С., 1979, Глава двадесет и първа. Лихвоносният капитал, стр. 364- 385. Вж. също Маркс, К., *Капиталът. Том 4. Теории за принадлежната стойност. Част трета*, БКП, С., 1971 , Приложение. Доходът и неговите източници. Вулгарната политическа икономия, стр. 464-465.

⁵ Graziani, A., 'The theory of the monetary circuit', *Thames Papers in Political Economy*, Spring 1989, pp. 1–26.

⁶ Kydland, F., Prescott, E., Business Cycles: Real Facts and a Monetary Myth, *Federal Reserve Bank of Minneapolis' Quarterly Review*, Spring 1990, pp.3-18

⁷ McLeay, M., Radia, A., Thomas, R., "Money creation in the modern economy", *Bank of England's Quarterly Bulletin*, Vol.1, 2014. Вж. също Jakab, Z., Kumhof, M., "Banks are not intermediaries of loanable funds — and why this matters", *Bank of England's Working Paper No. 529*, Bank Of England, 2015

⁸ *Geld und Geldpolitik*, Deutsche Bundesbank, August 2009, pp. 88-93,
http://www.wissensmanufaktur.net/media/pdf/geld2_gesamt.pdf

тавява новосъздадена покупателна сила. По тази причина съвкупното търсене е много променливо, тъй като докато БВП (и нивото на вече акумулирания частен дълг) се променя сравнително бавно, то промяната в частния дълг може да е внезапна и голяма. В допълнение, ако нивото на частния дълг вече е високо в сравнение с БВП, то промяната му може да има съществено влияние върху търсенето. Ако, при равни други условия, увеличението на дълга се забави, то реалното съвкупно търсене намалява, тъй като промяната в съвкупното търсене зависи от промяната в БВП и от промяната в частния дълг, т.е. от неговата акселерация. Абсолютното намаляване на дълга не е необходимо за намаление на съвкупното търсене, но то би влошило ситуацията още повече. Частният дълг влияе силно и върху заетостта, тъй като той е значителен компонент от съвкупното търсене, а то детерминира заетостта – безработицата нараства, ако изменението в дълга спада. Ако съотношението между частния дълг и БВП е сравнително голямо, то нивото на безработицата е много по-силно зависимо от дълга, отколкото от БВП.

Нарастващият частен дълг спомага за създаване на нови производствени мощности в икономиката, които в последствие се използват за погасяване на дълга. Въпреки че прекомерният ръст на частния дълг ще причини силен подем и неизбежното забавяне в акумулирането на дълг ще причини спад, производственият капацитет на икономиката се разширява чрез ръста на дълга. Могат да са необходими сериозни настройки, като например спад на цените, отписване на част от дълга при банкрут на фирми и т.н., но в крайна сметка стопанството ще е в състояние да намали дълга до управляеми нива и да възстанови растежа. От друга страна, обаче, нарастващият частен дълг може да бъде генериран от понзи-заематели за финансиране на спекулативни покупки на съществуващи активи. В този случай не се наблюдава нарастване на възможността за изплащане на дълга поради нарастването на производствените мощности, тъй като заемите за покупка на съществуващи активи увеличават дълга, но не допринасят за нарастване на производствения капацитет. Следователно е възможно при срыв след причинен от акумулиране на дълг бум дълговите плащания да надвишават наличните в икономиката парични потоци, което би задълбочило рецесията, превръщайки я в депресия.

От разгледната до тук динамика на дълга може да бъде формулирана генерализация на Закона на Валрас, която е валидна за икономика, която не е бартерна, а е монетарна и кредитна. С. Кийн нарича това „Закон на Валрас-Шумпетер-Мински“.¹ Той доказва, че в една монетарна, кредитна икономика съвкупното търсене включва нарастването на частния дълг и е съставено от разходи както за новопроизведени стоки и услуги (БВП), така и за съществуващи активи. Съвкупното търсене включва разходи, финансирани от продажба на стоки и услуги (по Валрас), дългово финансирано търсене от страна на предприемачите (по Шумпетер) и дългово финансирано понзи-търсене (по Мински).²

Следователно има три нови фактора, които следва да бъдат взети под внимание при анализа на макроикономическите политики: равнището на частния дълг, темпа на промяна в дълга и темпа на акселерация на дълга като и трите са измерени в съотношение с БВП.

Първият фактор показва съвкупното бреме, което частният дълг налага на обществото. Тъй като равнището на дълга е запас, а равнището на БВП е поток (от доход на година), съотношението показва, при равни други условия, колко години ще са необходими за реду-

¹ Keen, S., *Debunking Economics - Revised and Expanded Edition: The Naked Emperor Dethroned?*, Zed Books, 2011

² Законът на Валрас-Шумпетер-Мински може да бъде изразен по следните начини:

$$AD = BVP + \Delta \text{Частен дълг}$$

$$AD = BVP + NAT$$

$$NAT = P_a * Q_a * T_a \text{ (цената на активите, умножена по количеството им, умножена по оборота на активите) – нетен оборот от съществуващи активи, } net \text{ turnover of existing assets}$$

$$\Delta AD = \Delta BVP + \Delta \Delta \text{Дълг} = \Delta BVP + \text{Акселерация на дълга.}$$

От това уравнение следва очевиден парадокс: положителна промяна в съвкупното предлагане може да бъде причинена от намаляване на скоростта, с която дългът спада.

циране на дълга до нула. Разбира се, нулево ниво на частния дълг не е нито постижимо, нито желано – част от дълга е необходим за осъществяване на иновации от страна на предприемачите. Равнището на дълга осигурява и най-добрия измерител на бремето, което финансовият сектор налага на икономиката, тъй като нетната цена на финансовия сектор е дълга (умножен по коригираната с инфлацията разлика между лихвения процент върху заемите и депозитите, която разлика въпреки силната волатилност в лихвите е сравнително константна).

Вторият фактор показва колко от съвкупното търсене е генерирано от нарастването на дълга или е иззето от намаляването му. Когато икономиката расте, кредитирането също ще нараства и това е продуктивно докато частният дълг финансира инвестиции. Опасността се появява в момента, в който темпът на растеж на частния дълг се превърне в значителен фактор за съвкупното търсене, както при една понзи-икономика.

Третият фактор е основен индикатор дали заетостта и производството биха нарастнали в обозримо близко бъдеще. Кредитният импулс¹ е водещ за промените в БВП и заетостта с известно изпреварване. Той е също и основния финансов източник на присъщата за пазарната икономика циклична природа. За запазване на стабилно ниво на заетостта темпът на растеж на съвкупното търсене трябва да е равен на темпа на растеж на заетостта и производителността, като и двете са относително стабилни. Но темпът на растеж на съвкупното търсене зависи както от темпа на растеж на БВП, така и от акселерацията на дълга. Следователно стабилният темп на растеж на съвкупното търсене изисква и константна акселерация на частния дълг. Но константен позитивен темп на акселерация на дълга не може да бъде поддържан, тъй като това би означавало, че частният дълг в крайна сметка би станал безкрайно по-голям от БВП. Тъй като в действителност акселерацията на дълга не може да бъде и нула, експанзията и контракцията на дълга имат важни последствия и не могат да бъдат игнорирани от макроикономистите.

Гореописаното ново виждане по отношение на съвкупното търсене придобива ясен смисъл в контекста на макроикономическите политики, когато се вземе предвид бюджетната експозиция и влиянието, което тя оказва върху разделените вече частен (домакинства и фирми) и банков сектори². Бюджетният излишък, при който бюджетните приходи надвишават бюджетните разходи, в този смисъл означава изземване на средства в чисто монетарен план от частния сектор. Така бюджетният излишък, при равни други условия, резултира в дефицит за частния сектор и ограничаване на неговата икономическа активност. Първоначалната цел на правителството в контекста на доминиращото схващане обаче е именно стимулиране на активността на частния сектор, което води до противоречие, видимо и от по-новите емпирични изследвания.

Ако приемем, че частният сектор желае да запази нивото си на икономическа активност, то той следва да неутрализира дефицита си чрез заемане на средства от банковия.³ За запазване на темповете на прираст на частния сектор в условия на бюджетен излишък обаче, заемането на средства от негова страна следва да надвишава този излишък. В този случай желанието на правителството да ограничи публичния дълг ще доведе до нарастване на час-

¹ Според М. Бигс и Т. Майер лекото подобрение на американската икономика през 2010 г. е резултат от забавяне темпа на намаляването на дълга – потокът на кредита и БВП могат да нарастнат дори когато равнището на дълга спада. Кредитният импулс е влиянието на акселерацията на частния дълг върху промяната в съвкупното търсене, измерена чрез съотношението "акселерация на дълга към БВП". Вж. още Biggs, M., Mayer, T., et al., *Credit and economic recovery: demystifying phoenix miracles*, SSRN eLibrary, 2010.

² Както А. Грациани отбелязва, поради възможността да създават пари, търговските банки са съществено и качествено различни от търговските фирми и не могат да бъдат обединени в един сектор. Вж. още Graziani, A., 'The theory of the monetary circuit', *Thames Papers in Political Economy*, Spring 1989, pp. 1–26.

³ Другата възможност за частния сектор е чрез реализиране на положително външнотърговско салдо, но този сценарий е извън обхвата на настоящия доклад. В допълнение към това следва да се отбележи, че външнотърговското салдо може да е положително за отделни държави (като например Германия, Китай, Япония), но не и заповечето, още по-малко пък в глобален план.

тния дълг. При ниски нива на съотношението на частния дълг към БВП това не би следвало да буди притеснения, но Р. Вейг доказва, че всяка икономическа криза през последния век и половина настъпва след като съотношението между частния дълг и БВП надмине 150% и когато това съотношение е нарастнало със 17% за последните пет години.¹ Така политиките на ограничаване на бюджетните разходи биха могли да доведат до рецесия, причинена от финансова криза.

Така описаната ситуация обаче има съвсем други измерения в условия на рецесия. В този случай банките са по-консервативни и повишават кредитните си изисквания, поради което достъпът до кредитиране обикновено е по-труден. Тогава частният сектор не може да компенсира дефицита си и попада в рецесионна спирала. Така в крайна сметка резултатът от провежданите макроикономически политики е противоположен на очаквания и изостря първоначалните проблеми. Пример за това е Гърция, в която свиването на БВП на страната в годините след началото на Голямията рецесия е по-голямо при опитите за ограничаване на бюджетния дефицит.

В известен смисъл е парадоксално, но, съдейки по техните предложения, се оказва, че привържениците на идеята за реализиране на бюджетен излишък и т.нар. „добри финанси“ („sound finance“) игнорират не само процеса на създаване на пари от страна на банките, но и възможността за създаване на пари от страна на самите правителствени власти. В противовес на тези идеи стои теорията за „функционалните финанси“, предложена от А. Лернер.² Припомнянето на основните принципи на тази теория е в състояние да осигури полезен ориентир при изготвянето на различни макроикономически политики. Макар и те да са изработени в рамките на парадигмата на екзогенни пари (т.е. парите са създавани единствено от централната банка), осъзнаването на ендегенността на парите само би обогатило тази теория.

Не бива да се забравя, че основата икономическа цел на държавата следва да бъде осигуряването на просперитираща икономика. Фискалната политика би трябвало да се реализира в светлината на нейното влияние върху икономиката, същото важи и за самия бюджет в частност. Това означава, че поддържането на балансиран бюджет би следвало да не е основна цел сама по себе си, още повече, имайки предвид емпиричните данни. Принципи като „добри финанси“ са приложими за индивиди, те са от значение за домакинствата и фирмите, но са неприложими за суверенни държави, които могат да имат автономна парична политика. В условията на единна европейска валута в по-общ план и на паричен съвет в България в по-конкретен предизвикателствата пред макроикономистите изглеждат още по-голями...

Използвана литература

1. Маркс, К., „Капиталът. Том 3“, Партиздат, С., 1979, Глава двадесет и първа. Лихвоносният капитал, стр. 364- 385
2. Маркс, К., „Капиталът. Том 4. Теории за принадлежната стойност. Част трета“, БКП, С., 1971, Приложение. Доходът и неговите източници. Вулгарната политическа икономия, стр. 464-465.
3. Auerbach, A., Gorodnichenko, Y., "Measuring the Output Responses to Fiscal Policy", *American Economic Journal – Economic Policy*, Vol. 4, 2012, pp. 1–27
4. Biggs, M., Mayer, T., et al., Credit and economic recovery: demystifying phoenix miracles, *SSRN eLibrary*, 2010.

¹ Vague, R., *The Next Economic Disaster. Why It's Coming and How to Avoid It*, University of Pennsylvania Press, 2014

² Lerner, A. P., "Functional Finance and the Federal Debt", *Social Research*, Vol. 10, No. 1, February 1943, pp. 38-51

5. Blanchard, O., Dell'Ariccia, G., Mauro, P., "Rethinking Macroeconomic Policy", *IMF Staff Position Note*, February 12, 2010, SPN/10/03
6. Blanchard, O., Leigh, D., "Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers", *IMF Working Paper*, WP/13/1; <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1301.pdf>
7. *Geld und Geldpolitik*, Deutsche Bundesbank, August 2009, pp. 88-93; http://www.wissensmanufaktur.net/media/pdf/geld2_gesamt.pdf
8. Graziani, A., "The theory of the monetary circuit", *Thames Papers in Political Economy*, Spring 1989, pp. 1–26.
9. Herndon, T., Ash, M., Pollin, R., "Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff", *Cambridge Journal of Economics*. 38 (2), 2014, pp. 257–279
10. Jakab, Z., Kumhof, M., "Banks are not intermediaries of loanable funds — and why this matters", *Bank of England's Working Paper No. 529*, Bank Of England, 2015
11. Keen, S., *Debunking Economics - Revised and Expanded Edition: The Naked Emperor Dethroned?*, Zed Books, 2011
12. Kydland, F., Prescott, E., Business Cycles: Real Facts and a Monetary Myth, *Federal Reserve Bank of Minneapolis' Quarterly Review*, Spring 1990, pp.3-18
13. Lerner, A. P., "Functional Finance and the Federal Debt", *Social Research*, Vol. 10, No. 1, February 1943, pp. 38-51
14. McLeay, M., Radia, A., Thomas, R., "Money creation in the modern economy", *Bank of England's Quarterly Bulletin*, Vol.1, 2014
15. Reinhart, C., Rogoff, K. "Growth in a Time of Debt", *American Economic Review: Papers & Proceedings* 100 (May 2010), pp. 573–578; <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.100.2.573>
16. Schumpeter, J. A., *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934
17. Tobin, J., "Commercial Banks As Creators Of 'Money'", *Cowles Foundation Discussion Paper No 159*, Yale University, 1963
18. Tobin, J., "The Commercial Banking Firm: A Simple Model", *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 84, No. 4, 1982, pp. 495-530
19. Vague, R., *The Next Economic Disaster. Why It's Coming and How to Avoid It*, University of Pennsylvania Press, 2014.

BAYESIAN MODELS OF ECONOMIC TRANSMISSION

Anton Gerunov, Ph.D., Chief Assistant Professor
Sofia University “St. Kliment Ohridski”

Abstract: Traditional approaches to modeling economic policy transmission focus on measuring the average effects of a limited number of variables. A more probabilistic and comprehensive approach holds the promise to provide a deeper and more nuanced understanding of the transmission mechanism of both fiscal and monetary policy. Here we explore the possibility of using Bayesian network models to describe the links between policy variables and economic outcomes. This class of models is described in detail, and its economic applications are outlined. Then we construct a Bayesian network to model fiscal policy transmission in Bulgaria over the period Q1.1999 to Q1.2015. The results underline the importance of government investment for growth but also the ambiguous role of government consumption.

1. Introduction

Understanding the transmission of economic policy is a question of key importance to both policy-makers and economic agents. It is often the case that governments want to influence the path of the economy via means of monetary policy, fiscal policy, or both. The instruments that the authorities have at their disposal generally allow them to control primary aggregates such as government spending, taxation, money supply, and the interest rates. The changes in those aggregates need to sift through the economic system, influence agent behavior and ultimately affect the path of target variables such as growth, inflation, and unemployment. The precise transmission mechanisms need to be known so as to forecast the effects of policy on the wide range of intermediate aggregates and enable its precise targeting and ultimate success with little unintended consequences.

Traditionally, the transmissions were either theoretically informed or gleaned from empirical data. The first approach runs the risk of missing a potentially important transmission channel, while the second has so far focused on measuring average effects in the setting of relatively simple models. While dynamic stochastic general equilibrium models (DSGE) and vector autoregressive models (VAR) of different flavors have provided a plethora of useful insights, they can be further supplemented with a more probabilistic approach to economic policy. The occupation with calculating the mathematical expectation of the result of a policy action has sometimes obscured the fact that the economic system is a probabilistic rather than deterministic one, and thus events have different probabilities of materializing. It will be thus useful to both model precise transmission channels and construct the probability distributions of all relevant variables in the network.

Here we propose to model fiscal policy transmission utilizing the Bayesian networks model class. Such an approach will allow the analyst to study a wide range of key economic variables and construct the optimum network between them, showing which variable affect which other ones, and what the size of this effect is. After the literature review, we outline a possible approach for constructing a Bayesian network and apply to data from the Bulgarian economy, spanning the time from the first quarter of 1999 to the first quarter of 2015 (Q1.1999-Q1.2015). When studying policy transmission, the natural focus lies on fiscal policy since Bulgaria has extremely limited

opportunity to conduct monetary policy due to its Currency Board. Key implications can be derived from the network and those are discussed just before the concluding section.

2. Traditional Measures of Economic Transmission

Due to its importance, economic transmission has been the subject of active and fruitful research. A lot of theoretical work has taken place on the subject, and it has led to a growing consensus of the most important policy transmission channels. A detailed review is available in a recent paper by Perotti¹. A key observation is that fiscal policy has differentiated effects depending on the period under study. Long-run fiscal policy effects tend to accrue through the influence on the factors of production – labor, capital, and technology². Short-run effects generally run through labor demand and supply and the corresponding influence on wages. This, in turn, stimulates consumption and growth. Another possible transmission is through investment behavior, which depends on economy wide investment elasticities³. There are some differences in the precise understanding of policy transmission among contemporary mainstream schools of economic thought.

The traditional neoclassical model posits almost perfect rationality and optimizing behavior on the part of households and whenever the government conducts fiscal policy, they react in a Ricardian way. Households realize that increase in spending will have to be financed by increase in taxation and thus they decrease consumption and increase labor supply. This leads to an increase in output and a decrease in the real. The primary transmission here is the negative wealth effect of fiscal policy that induces individuals to re-optimize and change their behavior⁴. A primary feature of this model is the generally additive utility function which allows the decoupling of work and leisure. The modified neoclassical model⁵ does away with this assumption which subjects leisure to the negative wealth effect, too. This can lead to an increase in consumption, as well as the other typical effects seen in the traditional model.

The neo-Keynesian models subscribe to a very different sets of transmission mechanisms. In them a sufficiently large positive shock in government spending can lead to both a rise in labor supply and an increase in real wages. This hike in disposable income also spurs more consumption that has a positive influence on the economy's growth path. In this class of models, the principal transmission mechanisms are two – the substitution effect and credit constraints. Those may be due to a variety of reasons such as nominal rigidities⁶, anticyclical goods markups⁷, or increasing returns to scale⁸.

A lot of empirical research on transmission has also been undertaken aiming to quantify the relative importance of the different factors in different settings. We can generally say that there are three main ways to quantify the transmission mechanisms once it is defined by theory. VAR models are used to investigate the behavior of a system of equations, composed of relevant macroeconomic variables which influence each other. This modeling approach allows to measure the quantitative effect of a given change of a variable on all other variables via the so-called impulse response function. The researcher can quantify the effect of an increase of government spending on growth unemployment, interest rates, etc. If the target variables react significantly,

¹ Perotti, 2004

² Barro & Sala-i-Martin, 2004

³ Perotti, 2004

⁴ Baxter & King, 1993

⁵ Linnemann, 2006

⁶ Linnemann & Schabert, 2003

⁷ Rotemberg & Woodford, 1992

⁸ Bilbiie et al., 2005

then one can conclude that an important transmission channel is found. This approach is widely used under both linear and non-linear specifications and has yielded much insight¹. Different government spending items seems to significantly influence growth, private investment, and private consumption².

DSGE models have widely been used to study the effects and transmissions of fiscal policy. They consist of a number of equations that describe the behavior of the economy with parameters which are often calibrated on actual empirical data³. Such a setting provides for the simulation of different scenarios that allow the researcher to observe the effects of changes of fiscal policy on other model variables. Depending on their assumptions, results from DSGE simulations⁴ tend to support the major conclusions from neoclassical and neo-Keynesian models and underline the dynamics of labor supply and the resulting change in productivity and real wages as crucially important transmission mechanisms. A final approach to the study of policy transmission is the detailed review of case studies which tend to be rather rare but can offer interesting results confined to single instances⁵.

3. Methodological Notes on Bayesian Networks

As an alternative to traditional transmission models, we can use a large class of probabilistic Bayesian models. Those reflect the complexity and uncertainty, inherent in the economic system⁶. The Bayesian network allows the determination of the interrelations between different variables of interest and the construction of their conditional probability distributions. This provides for both a fuller and more comprehensive picture of the economy, as well as a model for continuous learning through updating probabilities⁷.

We start from defining the conditional probability of an event A , given an event $B - P(A|B)$. Through the Bayesian theorem, this can be shown to be:

$$P(A|B) = \frac{P(A \cap B)}{P(B)}$$

An example of this would be to define A as the event that the economy grows, and B – as the event that expansionary fiscal policy is conducted. Thus, the theorem can calculate the probability of successful fiscal policy, given the probability of intersections of growth and fiscal policy, and the unconditional probability of fiscal policy. The graph of the network shown in Figure 1 treats every event (or variable) as a node, and their causal relationships – as arcs. In this case variables V_1 and V_2 influence V_3 , which in turn influences V_4 . A local conditional probability distribution is constructed for each node.

¹ Fatas&Mihov, 2001; Blanchard & Perotti, 2002; Uhlig, 2005; Kirchner et al., 2010; Perotti, 2004

² Pfaff, 2008

³ Gerunov, 2015

⁴ Leeper et al., 2011; Christiano et al., 2009

⁵ Romer & Romer, 2010

⁶ Sahin et al., 2006

⁷ Cowell, 2006; Lauritzen, 2003; Korb & Nicholson, 2010

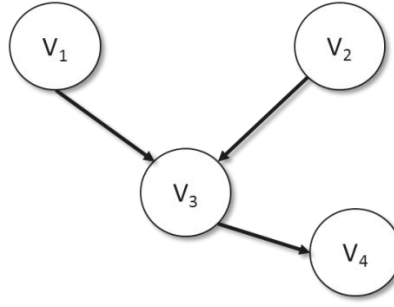


Figure 1: An Example Bayesian Network with Four Nodes and Three Arcs

Here we assume that any given node V_i depends on its parents ($pa(V_i)$) alone, and on no other variable in the system. Additionally, the sum of probabilities at every node sums to one. Thus, the following conditions hold¹:

$$P(V_i) = P(V_i|pa(V_i))$$

$$\sum_{V^*} P(V_i = V^*|pa(V_i)) = 1$$

The individual conditional probability distributions can also be aggregated into an overall distribution $P(V)$, equal to:

$$P(V) = \prod_{V_i \in V} P(V_i|pa(V_i))$$

There are two usual approaches to the computational construction of such a network. The structure can be learnt either through constraint-based or through score-based algorithms². The former use the Markov property of networks to formulate a set of constraints and then fit the optimal network. The latter assign a given score such as the likelihood or the log-likelihood score or some information criterion (Akaike, Bayesian, etc.) to each member of a large set of networks and pick the best performer. We should note that the methods applied in the case of discrete and continuous variables tend to differ but the network interpretations remains invariant.

4. Fiscal Policy Transmission in Bulgaria

Using quarterly data from the Bulgarian economy, we can calculate a Bayesian network to investigate policy transmission. The time series, obtained from the Eurostat Statistical Service³, start in the first quarter of 1999 and end in the first quarter of 2015. We use data on government consumption (Gov.Cons), government revenue (Rev), government investment (Gov.Inv), private consumption (Cons), private investment (Inv), business climate (Bus.Clim), current account balance (CAB), average wage (AvW), unemployment (U), and inflation (Infl), and next period growth ($\Delta Y/Y$). All nominal values are taken in Bulgarian leva and then deflated through the consumer price index (HICP), and percentage values (unemployment, business climate, inflation, and growth) are used directly. We use the *tabu* algorithm to construct the network and the Bayesian Information Criterion to select the best one which is shown in Figure 2.

The Bayesian network presents a complete map of the Bulgarian economy in the period and clearly outlines the multitude of influences and interrelations. We observe the theoretically expected strong transmissions of investment activity (both public and private) on growth, as well as the strong and visible effect of the average wage which reflects the importance of labor market

¹ Højsgaard, 2012; Bøttcher, & Dethlefsen, 2003

² Scutari, 2010

³ Eurostat, 2015

influences. Growth and unemployment are affected by the same set of variables which underlines the basis of their fundamental correlation (Okun's law). Business climate has only peripheral importance in the system and is very much influenced by current consumption.

In terms of fiscal policy transmissions, we need to note that government investment alone has a positive direct effect on both unemployment and growth. Productive investment expenditure on the part of the public sector is an important instrument for economic stabilization. This is not found to be the case with government consumption. It negatively effects the business climate by changing agent expectations and increasing doubts about fiscal sustainability, and also affects the average wage. There is no direct link between government consumption and growth it only affects output through its labor market effects and investment effect. As for government revenue, it clearly has a positive effect on public sector investment through increased resources, but we also clearly see negative effects on economic incentives in terms of the influences on average wage and private investment.

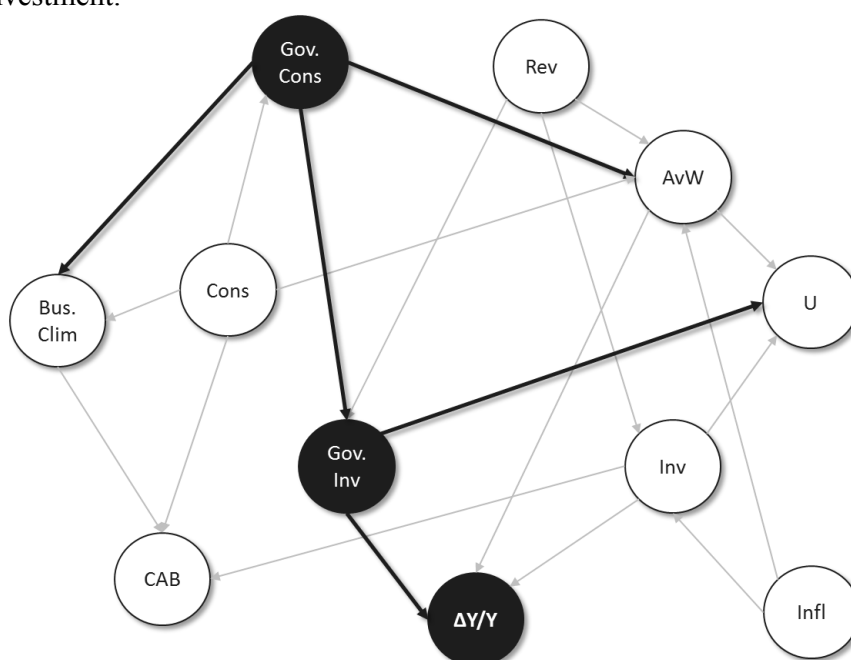


Figure 2: Bayesian Network for Fiscal Policy Transmission in Bulgaria, 1999-2015

Apart from the direction and transmission of fiscal policy, we can also measure its strength and importance in the Bayesian network. Average effects of government spending are presented in Table 1. An increase in government consumption by 1 Billion BGN is likely to decrease the business climate by 18%, to decrease the average wage by 75 leva, and be accompanied by increased public investment of 496 Million BGN. This strong correlation is very likely due to the public sector budgeting in Bulgaria is overwhelmingly incremental and thus an increase disposable revenue is automatically reflected both in more consumption as well as capital expenditure.

Table 1: Contribution of Government Spending to Target Variable Conditional Density

	Government Consumption (Gov. Cons), Mln. BGN	Government Investment (Gov. Inv), Mln. BGN
<i>Business Climate, %</i>	-0.018	0
<i>Average Wage, BGN</i>	-0.075	0
<i>Government Investment, Mln.</i>	0.496	1
<i>Unemployment, %</i>	0	0.006
<i>Growth, %</i>	0	0.004

The effects of government investment are also very pronounced and large in size. A one Billion BGN increase in it will lead on average to a decrease in unemployment of 6% and an acceleration of growth of 4%. Government investment also has the benefit that it directly affects the growth rate, and does so with a minimum negative influence on agent behavior. Once the network is constructed we can obtain those results either directly through it or through some other estimation technique such as the linear regression. In case of the latter, the estimates of the coefficients are exactly equal to the contributions to the variable conditional density presented here, and also reach statistical significance. The Bayesian network, however, provides for a richer and more nuanced understanding of those coefficients.

5. Discussion and Conclusion

The Bayesian network we fitted constructs a map of the Bulgarian economy by choosing the most optimal probabilistic graphical network that fits empirical data. It shows how different aggregates are connected and how impulses in one variable propagate to other ones, which can be fruitfully utilized to model economic policy transmission. Such an approach treats the economy in a probabilistic way and allows us to move beyond the traditional understanding focused on average effects alone. The network does provide them but also constructs local probability distributions across each node and can thus be used to model uncertainty in policy transmission. By doing so, the model provides a richer and more nuanced understanding that can aid the process of policy-making. In this sense, Bayesian modeling of economic problems holds significant promise to complement the traditional tools of economic analysis and lead towards deeper understanding of the workings of the economy.

In terms of substantive results, the network shows the large and positive effects of government investment on unemployment and subsequent growth. Government consumption hardly has such a positive effect; it leads to decreases in both average wages and deterioration of business climate – effects likely operating, among others, through a negative change in agent expectations. Insofar as government spending items are connected, this is likely due to the structure of the budgeting process in the country. A key recommendation for the conduct of fiscal policy in the country is thus confirmed – the importance of public investment overshadows all other fiscal initiatives of the government, even in the short term.

In conclusion, we have shown a novel approach to utilizing probabilistic graphical models to aid economic analysis. The Bayesian network thus outlines a data-driven probabilistic understanding of economic processes, which provides a richer set of information to the researcher. While this first foray is interesting, there are many other pressing issues and possible venues for research within this methodology. Network structure and parameter stability under different time periods and with different initial data sets are of natural interest. So is the invariance of transmission mechanisms under different policy actions and expectations regimes. Also, the applicability of the Bayesian approach for different classes of economic problems is also worth researching. While there is a plethora of pressing questions, initial results seem quite promising.

REFERENCES

- Barro, R. J.; Sala-i-Martin, Xavier (2004). *Economic Growth (2nd ed.)*. New York: McGraw-Hill. ISBN 0-262-02553-1.
- Baxter, M., & King, R. G. (1993). Fiscal policy in general equilibrium. *The American Economic Review*, 315-334.
- Bilbiie, F., Ghironi, F., & Melitz, M. J. (2005). Business cycles and firm dynamics. In *2005 meeting papers* (Vol. 842). Society for Economic Dynamics.
- Blanchard, O. and Perotti R. (2002), 'An Empirical Characterization of the Dynamic Effects of Changes in Government Spending and Taxes on Output', *Quarterly Journal of Economics*, No. 117, pp. 1329-68.
- Böttcher, S. G., & Dethlefsen, C. (2003). *deal: A package for learning Bayesian networks*. Department of Mathematical Sciences, Aalborg University.
- Christiano, L., Eichenbaum, M., & Rebelo, S. (2009). *When is the government spending multiplier large?* (No. w15394). National Bureau of Economic Research.
- Cowell, R. G. (Ed.). (2006). *Probabilistic networks and expert systems: Exact computational methods for Bayesian networks*. Springer Science & Business Media.
- Eurostat. (2015). *Database: Economy and Finance*. Brussels. Accessible online at: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, downloaded on 25.10.2015.
- Fatás, A., & Mihov, I. (2001). The Effects of Fiscal Policy on Consumption and Employment: Theory and Evidence. *CEPR Discussion Paper 2760*. London.
- Gerunov, A. (2015). *Macroeconomic Modeling: Modern Approaches*. Sofia: Sofia University. ISBN: 978-954-9399-31-8.
- Højsgaard, S. (2012). Graphical Independence Networks with the gRain Package for R. *Journal of Statistical Software*, 46(10), 1-26.
- Kirchner, M., Cimadomo, J. & Hauptmeier, S. (2010). Transmission of fiscal shocks in the euro area: time variation and driving forces. *Research Paper 21/2*, Tinbergen Institute
- Korb, K. & Nicholson AE (2010). *Bayesian Artificial Intelligence*. Chapman & Hall/CRC, 2nd edition.
- Lauritzen, S. L. (2003). Some modern applications of graphical models. *Oxford Statistical Science Series*, 27.
- Leeper E. M., N. Traum, & T.B. Walker (2011). Clearing up the fiscal multiplier morass. *NBER Working Paper 17444*.
- Linnemann, L. (2006). The effect of government spending on private consumption: a puzzle?. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1715-1735.
- Linnemann, L., & Schabert, A. (2003). Fiscal policy in the new neoclassical synthesis. *Journal of Money, Credit and Banking*, 911-929.
- Perotti, R. (2004). *Estimating the effects of fiscal policy in OECD countries*. Working Paper No. 276. Università Bocconi.
- Pfaff, B. (2008). VAR, SVAR and SVEC models: Implementation within R package vars. *Journal of Statistical Software*, 27(4), 1-32.
- Romer, C. & Romer, D.H. (2010). The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks. *American Economic Review*, 100, 763-801.
- Rotemberg, J. J., & Woodford, M. (1992). Oligopolistic pricing and the effects of aggregate demand on economic activity. *Journal of Political Economy*, 1153-1207.
- Şahin, Ş. Ö., Ülengin, F., & Ülengin, B. (2006). A Bayesian causal map for inflation analysis: The case of Turkey. *European Journal of Operational Research*, 175(2), 1268-1284.
- Scutari, M. (2010). Learning Bayesian Networks with the bnlearn R Package. *Journal of Statistical Software*, 35(i03).
- Uhlig, H. (2005). What Are the Effects of Monetary Policy on Output? Results from an Agnostic Identification Procedure. *Journal of Monetary Economics* 52 (2): 381-419.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИЗМЕРВАНЕ НА ПАЗАРНИЯ РИСК В ДЕЙНОСТТА НА ТЪРГОВСКАТА БАНКА

Проф. д-р Мария Видолова

Стопански факултет СУ „Св.Кл.Охридски“ Катедра „Финанси и счетоводство“

В последните години се търсят възможности за прилагане на методи и допускания при измерването на пазарния и специфичния лихвен риск в дейността на търговските банки.

Пазарният риск може да бъде измерен чрез показателя „Стойност под риск“ (VaR) като комплексен количествен измерител на риска на портфейл, който показва максималната потенциална загуба от финансов портфейл в рамките на конкретен период от време, при определено ниво на доверителност и обичайни пазарни условия. Успешно може да бъде приложен метода на Монте Карло симулация за целите на оценка на валутния риск по отношение на цялостната дейност на една банка, както и за оценка на риска от промени в цените на акции в търговския портфейл, както и на общия лихвен риск в търговския портфейл. Чрез този метод се изчислява поотделно VaR за определени финансови портфейли (при наличие на такива), като същите са групирани така, че един финансов портфейл да е изложен само на един основен рисков фактор (обменни валутни курсове, цени на акции, лихвени проценти, и т.н.):

- **FX** - целия валутен портфейл на търговската банка, съдържащ позициите ѝ в различните валути;
- **Акции (HfT)** - търговски портфейл на банката, съставен от капиталови инструменти;
- **Облигации (HfT)** - търговски портфейл на банката, съставен от инструменти с фиксирана доходност;
- **Деривативни инструменти** по отношение на които банката е определила лимит за VaR, съгласно Правилата за лимити за пазарен риск.

Основната идея на Монте Карло симулацията при изчисляване на VaR е конструиране на детайлна картина за вероятностното разпределение на потенциалните печалби и загуби от съответния финансов портфейл, чрез използване на стохастичен процес за симулиране бъдещото развитие на релевантните рискови фактори и преоценка на портфейла въз основа на симулираните сценарии. За целите на изчисляване на VaR (оценката на риска) чрез този метод могат да се приложат следните параметри:

- Ниво на доверителност: 99.00%
- Времеви хоризонт: 1 ден.
- Брой на изчисленията на симулацията на портфейла: 5 000

Основните етапи, през които преминава изчисляването на VaR за даден финансов портфейл при ниво на доверителност 99% и еднодневен период на държане, чрез използване на Монте Карло симулация са следните:

1. Набавяне на актуални исторически данни за отделните пазарни фактори (с хоризонт на извадката: последните 250 работни дни):
 - а) Обменни курсове за основните чужди валути;
 - б) Цени на емисии акции.
 - в) Безкупонни лихвени проценти (по валута и падеж);
 - г) Борсови индекси;

2. Изследване формата на разпределението на дневните процентни промени в основните пазарни фактори и избор на подходящо теоретично разпределение, което се доближава до емпиричното (разпределението на данните от извадката). Въз основа на анализ на емпиричното разпределение на процентните промени в основните пазарни фактори е установено, че нормалното разпределение с параметри, определени на база на данните от извадката е подходящо приближение на емпиричното (относително добро приближение без значително подценяване на събитията в опашката на разпределението).

3. Стъпки на симулацията по отношение на конкретен портфейл:

- i.) Изчисляване на дневните процентни изменения на пазарните фактори в портфейла за последните 250 работни дни, средната аритметична, стандартното отклонение и $n \times n$ корелационната матрица (**C**), където n е броя на пазарните фактори в портфейла;
- ii.) Изчисляване на матрица на Чолески (**A**) чрез разлагане на корелационната матрица (**C**) на Чолески фактори, така че $A \times A' = C$, където A' е транспонираната матрица на **A**;
- iii.) Генериране на *независими* едно от друго случайни числа със стандартно нормално разпределение (със средна стойност = 0 и стандартно отклонение = 1) за всеки пазарен фактор в портфейла, т.е. генериране на $n \times 1$ вектор (**D**) със случайни числа със стандартно нормално разпределение, като n е броя на пазарните фактори в портфейла;
- iv.) Умножаване на матрицата на Чолески (**A**) с вектора (**D**), за да се вземе предвид корелацията между всяка двойка пазарни фактори в портфейла. По този начин се създава вектор (**E**) с *корелирани* случайни числа със стандартно нормално разпределение, отразяващи корелационните зависимости между отделните пазарни фактори;
- v.) Изчисляване на хипотетични стойности на пазарните фактори в портфейла за следващия работен ден въз основа на модела за симулиране поведението на пазарните фактори (представен в раздел 2.6), като за целта се използват съответните средни стойности и стандартни отклонения (изчислени в стъпка i.) и вектора (**E**) (изчислен в стъпка iv.);
- vi.) Изчисляване на хипотетична стойност на портфейла в края на следващия работен ден, чрез използване хипотетичните стойности на пазарните фактори (изчислени в стъпка v.) в съответния модел за оценка, изразяващ цените/пазарните стойности на инструментите от гледна точка на пазарните фактори.
- vii.) Изчисляване на разликата между текущата стойност на портфейла и хипотетичната стойност на портфейла в края на следващия работен ден (изчислена в стъпка vi.). По този начин се получава хипотетична печалба или загуба от портфейла в края на следващия работен ден за съответния симулиран сценарий на развитие на пазарните фактори.
- viii.) Стъпките от iii.) до vii.) се повтарят в описаната поредност n на брой пъти (в случая $n = 5\,000$). По този начин се получават пет хиляди хипотетични портфейлни печалби и загуби за текущия портфейл, въз основа на които се конструира вероятностното разпределение на хипотетичните печалби и загуби от портфейла.

4. Стойността под риск (VaR) се изчислява като процентил на вероятностното разпределение на хипотетичните печалби и загуби от портфейла. Еднодневният VaR при 99% ниво на доверителност /VaR (1 ден, 99%)/ се изчислява на база на подредените във възходящ ред хипотетични портфейлни печалби и загуби за текущия портфейл (от най-голямата загуба към най-голямата печалба) и определяне стойността на 1-ия процентил от разпределението, т.е. стойността на загубата, отчетена при $0.01 \times n$ -то наблюдение на сортираните във възходящ ред стойности (при 5 000 стойности $\rightarrow$ 50-та най-лоша стойност). Определената по този начин стойност /VaR (1 ден, 99%)/ показва, че в обичайни пазарни условия може да се твърди с 99% сигурност, че загубата от портфейла в рамките на един работен ден няма да надвиши отчетената по този начин стойност/VaR (1 ден, 99%)/. И обратно, съ-

шестува 1% вероятност (доверителен интервал), загубата от портфейла в рамките на един работен ден да бъде по-голяма от отчетения VaR (1 ден, 99%).

Отделните етапи при оценката на риска (VaR) на портфейл чрез използване на метода Монте Карло симулация са описани по-подробно в следващите точки.

1.1. Набавяне на актуална пазарна информация

Необходимата пазарна информация се набавя ежедневно в края на работния ден за следните пазарни фактори:

- Обменни валутни курсове за основните чуждестранни валути (източник на данни: *Bloomberg*)
- Борсови индекси (източник на данни: *Борсов бюлетин на БФБ* за стойности на индексите на БФБ);
- Цени на акции и облигации, търгувани на БФБ (източник на данни: *Борсов бюлетин на БФБ*)
- Безкупонни лихвени проценти по валута и срочности, изведени от следните котировки (източник на данни: *Bloomberg*):
 - Крива на доходността в лева:
 - (до 1 година) SOFIBOR - 1М, 3М, 6М, 12М
 - (над 1 година) IRS BGN - 2Г, 3Г, 4Г, 5Г, 7Г, 9Г, 10Г, 15Г, 20Г, 30Г
 - Крива на доходността в евро:
 - (до 1 година) EURIBOR - 1М, 3М, 6М, 12М
 - (над 1 година) EURIRS - 2Г, 3Г, 4Г, 5Г, 7Г, 9Г, 10Г, 15Г, 20Г, 30Г
 - Крива на доходността в щ. д.:
 - (до 1 година) LIBOR USD - 1М, 3М, 6М, 12М
 - (над 1 година) USDIRS - 2Г, 3Г, 4Г, 5Г, 7Г, 9Г, 10Г, 15Г, 20Г, 30Г

За целите на изчислението на VaR се използват исторически времеви редове с продължителност 250 работни дни. Използваните методи на интерполация за целите на заместване на липсващи данни във времевите редове между две стойности на пазарните котировки са следните, като се прилагат в описаната поредност:

1. Логаритмична интерполация между две стойности в случай, че двете стойности са положителни (ако не са, се прилага линейна интерполация);
2. Линейна интерполация между две стойности;
3. Използване на последната налична стойност, при липса друга по-актуална стойност.

1.2. Изчисляване на стандартни отклонения и корелационна матрица

В основата на симулацията е залегнало допускането, че пазарните фактори следват стохастичен (случаен) процес /Геометрично Брауново движение. В този модел се допуска *константно* очаквано (средно) изменение за единица време и *константна* дисперсия за единица време (на пазарните фактори). В тази връзка не е подходящо да се приеме, че абсолютното изменение на цената/стойността на даден пазарен фактор следва този процес, защото например по отношение на цената на акция това би означавало, че се допуска, че тя има константно средно изменение за единица време и константна дисперсия за единица време. Това допускане, обаче, не улавя адекватно ключов аспект на цените на акциите. Това е, че очакваната норма на възвръщаемост от инвеститорите е независима от цената на акцията, т.е. ако търсената очаквана годишна доходност от инвеститорите е 12%, когато цената на акцията е 10 евро, тогава, при равни други условия, те също ще изискват 12% годишна доходност когато тя е 50 евро. По-уместно е, да се приеме, че очакваната (средната) норма на възвръщаемост е константна, защото нормата на възвръщаемост се счита за

по-стационарна величина отколкото абсолютното изменение на цената. В тази връзка, като входящи данни в модела се използват стандартните отклонения и корелационната матрица, изчислени въз основа на процентните промени в пазарните фактори.

Пресмятането на дневните процентни промени в пазарните фактори за конкретен ден t в рамките на историческия хоризонт може да бъде извършено чрез: изчисляване на проста възвръщаемост, или чрез изчисляване на логаритмичната възвръщаемост¹

В следващата стъпка се изчисляват стандартните отклонения и корелационната матрица (C) на дневните логаритмични възвръщаемости на пазарните фактори на базата на исторически времеви редове с продължителност 250 работни дни.

1.3. Изчисляване на матрицата на Чолески

Матрицата на Чолески (A) се изчислява на базата на корелационната матрица C, така че $A \times A' = C$, където A' е транспонираната матрица A. При матрична дименсия = 3, се прилагат следните операции:

$$C = \begin{pmatrix} c_{11} & c_{12} & c_{13} \\ c_{21} & c_{22} & c_{23} \\ c_{31} & c_{32} & c_{33} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} a_{11} & 0 & 0 \\ a_{21} & a_{22} & 0 \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} a_{11} & a_{21} & a_{31} \\ 0 & a_{22} & a_{32} \\ 0 & 0 & a_{33} \end{pmatrix}$$

1.4. Генериране на случайни числа със стандартно нормално разпределение

За целите на симулацията, случайни числа със стандартно нормално разпределение се генерират чрез комбиниране на вградените функции в Excel – RAND и NORMSINV.

Чрез комбинирането на двете функции се генерират независими случайни числа със стандартно нормално разпределение.

1.5. Изчисляване на корелирани стандартно нормално разпределени числа

Корелацията между всяка двойка пазарни фактори в портфейла се отчита чрез умножаване на матрицата на Чолески (A) с вектора (D)

1.6. Симулиране на хипотетични стойности на пазарните фактори

Монте Карло симулацията се състои в създаването на изкуствени случайни променливи с характеристики, подобни на тези на пазарните фактори в портфейла (цени на акции, валутни курсове, лихвени проценти, цени на стоки и др.). В основата на симулацията е залегнало допускането, че пазарните променливи следват стохастичен (случаен) процес - Геометрично Брауново движение

1.7. Вероятностно разпределение на хипотетични печалби и загуби от портфейл

Въз основа на симулираните стойности на пазарните фактори се изчислява хипотетичната стойност на портфейла в края на следващия работен ден за всеки сценарий. Чрез изваждане на текущата стойност от хипотетичната стойност на портфейла се получава хипотетична печалба или загуба от портфейла в края на следващия работен ден за съответния сценарий на развитие на пазарните фактори. След като се изчислят хипотетичните печалби и загуби от портфейл за всички n Монте Карло сценарии (в случая $n = 5\,000$), се получава поредица от хипотетични печалби и загуби, от които се конструира вероятно разпределение на потенциалните печалби и загуби от портфейла. Еднодневният VaR при 99% ниво на доверителност се изчислява чрез определяне стойността на 1-ия процентил от разпределението, т.е. стойността на загубата, отчетена при $0.01 \cdot n$ -то наблюдение на сортираните във възходящ ред стойности.

¹Логаритмичната възвръщаемост може да се разглежда като резултат от процес на непрекъснато олихвяване.

1.8. Бектестване на VaR модела и валидация на методологията

1.8.1. Бектестване на VaR модела

Рискът, произтичащ от прилагания модел за оценка на пазарния риск, се контролира чрез бектестване на VaR модела. За да се провери прогнозното качество на прилагания VaR модел, изчислените VaR стойности се сравняват ежедневно с получените действителни резултати. Бек-тестването на модела се извършва при следните условия:

- честота на теста: ежедневно
- изпълнение: чрез запазване на непроменена позиция
- период на държане на портфейла: 1 ден
- ниво на доверителност: 99%
- брой наблюдения: 250 работни дни
- наказателен фактор не се прилага

Прогнозното качество на модела се изразява чрез броя на дните, в които реализираната дневна загуба надвишава прогнозирания едnodневен VaR, в рамките на последните 250 работни дни (броя на превишенията или екстремните стойности).

Процедура за ескалация:

1. В случай, че броят на превишенията в рамките на последните 250 работни дни е по-голям от 4, трябва да се направи анализ на причината и при необходимост да се предложат подходящи мерки за избягването им.
2. В случай, че броят на превишенията в рамките на последните 250 работни дни е по-голям от 9, следва да се уведоми КУАП за това обстоятелство и да се предложат подходящи мерки за избягване на превишения и/или промени във VaR модела.

1.8.2. Валидация на методологията

Прилаганите методи и допускания се валидират поне веднъж годишно или по-често при необходимост. Процедурата по валидация включва сравнение на VaR стойностите, получени чрез **Симулацията Монте Карло** с VaR стойностите, изчислени чрез използване на другите два обичайни подхода – метода на **историческа симулация** и **параметричния модел на RiskMetrics** (при използване на едни и същи входящи данни в моделите). Ако резултатите от извършената валидация установят недостатъци, тогава основните допускания следва да бъдат коригирани с цел подобряване прогнозното качество на модела. В рамките на валидацията се проверява следното:

- Дали разпределението на данните от извадката продължава да се доближава до избраното теоретично разпределение;
- Дали VaR стойностите, изчислени чрез използване на модела на историческа симулация, са значително по-негативни от VaR стойностите, изчислени чрез модела на Монте Карло симулация /т.е. дали допускането за логнормално разпределение не води до значително подценяване на събитията в опашката на разпределението).

Измерване на специфичния риск

Специфичният лихвен риск, или рискът от кредитния спред обхваща потенциални загуби от неочаквани неблагоприятни промени в оценката на пазарните участници относно кредитното качество на издателите на облигации, която оказва негативни промени в пазарните цени на облигациите. Възможно е да се измери риска от кредитния спред по отношение търговския портфейл на търговската банка от облигации (при наличие на такъв). Оценката му се базира на изменението на настоящата стойност (PV) на облигациите в търговския портфейл, в резултат на неочаквана промяна в кредитните спредове на емитентите и издадените емисии.

1.9. Изчисляване на риска от кредитен спред

Изчисляването на риска от кредитния спред преминава през следните стъпки:

1. Генериране на таблица, съдържаща позициите в облигации в търговския портфейл на конкретната банка за отчетната дата. Таблицата съдържа данни за количество, валута, кредитен рейтинг, емитент и вид (държавна/корпоративна) на облигацията.

2. Генериране на бъдещите парични потоци на облигациите в търговския портфейл на конкретната банка. Паричните потоци се генерират в съответствие с параметрите на отделните облигации, както и въз основа на суап-кривата на доходност при облигации с променлив лихвен процент.

а) Дисконтовите фактори, валидни за началната дата и крайната дата на даден лихвен период, се изчисляват от суап-кривите на доходност за следните валути и сроčnosti (источник на данни: *Bloomberg*, час: края на работния ден):

б) При облигации с променлив лихвен процент, нефиксираните бъдещи парични потоци се прогнозират на базата на очакваните форуърдни лихвени проценти за съответните лихвени периоди. Очакваният форуърден лихвен процент за конкретен бъдещ лихвен период (от времева точка t_1 до времева точка t_2) се изчислява въз основа на дисконтовите фактори.

в) Очакваните парични потоци от облигации с променлив лихвен процент се определят въз основа на прогнозирания форуърден лихвен процент, след трансформацията му с мултипликативен марж (когато е приложимо) и с приложимата фиксирана надбавка (съгласно параметрите на облигацията), и въз основа на действащата главница за съответния лихвен период и продължителността на съответния лихвен период, както следва:

3. Изчислява се настоящата стойност (PV) на бъдещите парични потоци от конкретна облигация.

4. Изчислява се ефекта от стрес сценарии за неочаквана промяна в кредитните спредове върху съществуващите позиции в търговски портфейл, които са изложени на риск от промяна в кредитния спред. Рискът от кредитния спред се изчислява като разлика между настоящата стойност на бъдещите парични потоци и настоящата стойност на бъдещи парични потоци, изчислена чрез изместване на кривата на доходност с риск от кредитен спред.

Рискът от кредитния спред по отношение на конкретен сценарий за неочаквана промяна в кредитните спредове се изчислява като разлика между сумите на настоящите стойности на паричните потоци.

1.10. Определяне на стрес стойности за кредитния спред за целите на изчисляване на използваемостта на лимита за VaR

Стрес стойностите за кредитния спред по отношение на българските държавни облигации се определят въз основа на дневните промени в суаповете за кредитно неизпълнение за България. Изчислените стрес стойности за кредитния спред за България се прилагат и за корпоративните облигации, издадени от местни емитенти, за които няма котировки за суапове за кредитно неизпълнение, свързани с техните задължения. По отношение на дълговите ценни книжа, издадени от чуждестранни правителства, се определят стрес стойности за кредитния спред за съответното правителство въз основа на котировките за суапове за кредитно неизпълнение, свързани със задълженията на правителството.

По отношение на българските държавни облигации, стрес-стойността за кредитния спред се определя на база на исторически данни за едnodневните промени в котировките на

суаповете за кредитно неизпълнение за България (BG CDS) за следните срочности: 1, 3, 5 и 10 години, както следва:

Бек-тестване на модела

Рискът, произтичащ от прилагания модел за оценка на специфичния лихвен риск, се контролира чрез бектестване на модела. За да се провери прогнозното качество на прилагания метод, изчислените стрес-стойности за кредитния спред се сравняват регулярно с действителните дневни промени в кредитния спред.

Прогнозното качество на модела се изразява чрез броя на дните, в които реализираните дневни промени в кредитния спред надвишават прогнозираните стрес стойности на кредитния спред, в рамките на последните 250 работни дни (броя на превишения или екстремните стойности).

Процедура за ескалация:

1. В случай, че броят на превишенията в рамките на последните 250 работни дни е по-голям от 4, трябва да се направи анализ на причината и при необходимост да се предложат подходящи мерки за избягването им.
2. В случай, че броят на превишенията в рамките на последните 250 работни дни е по-голям от 9, следва да се уведоми КУАП за това обстоятелство и да се предложат подходящи мерки за избягване на превишения и/или промени във модела.

Марковски процеси и Геометрично Брауново движение

Основните процеси и допускания, залегнали в прилагания модел на Монте Карло симулация за симулиране на движението на бъдещите стойности/цени на пазарните фактори са описани в последователност на нарастване на тяхната сложност².

Стохастични процеси - всяка пазарна променлива, чиято стойност се променя във времето по несигурен начин, се казва, че следва стохастичен процес. Възприемаме, че има случаен процес в *дискретно време* - такъв, при който стойността на променливата може да се променя само в определени фиксирани моменти във времето, или случаен процес в *непрекъснато време* - такъв, при който промените в стойността на променливата могат да се случват по всяко време, т.е. в произволни моменти във времето.

Стохастичният процес може също да се класифицира като:

- Случаен процес с *дискретна променлива* - такъв, при който дадена променлива може да приеме само определени дискретни стойности, или
- Случаен процес с *непрекъсната променлива* - такъв, при който дадена променлива може да приема всяка стойност в даден интервал.

2. Options, futures and other derivatives” на John C. Hull, 7-мо издание.

Марковско свойство – даден случаен процес притежава *Марковско свойство*, ако условното разпределение на вероятността на бъдещите състояния на процеса при зададени текущо и минали състояния зависи само от текущото състояние и не зависи от миналите. С други думи, бъдещото състояние е условно независимо от миналите състояния (развитието на процеса). Обикновено се допуска, че цените на акциите притежават *Марковско свойство*. *Марковското свойство* на цените на акции е в съответствие със слабата форма на хипотезата за пазарна перфектност (weak form of market efficiency hypothesis), съгласно която цените на акциите следват случайно блуждаене (random walk).

Марковски процес – това е определен тип стохастичен (случаен) процес, при който само текущата стойност на променливата е от значение за прогнозиране на нейните бъдещи стойности, т.е. процес, който притежава Марковското свойство. Ако цената на акция следва

Марковски процес (притежава Марковско свойство), прогнозирането на бъдещите цени не се влияе от цените на акцията в миналото (напр. преди ден/седмица/месец/година), т.е. единствената релевантна информация е текущата цена днес.

Винеров процес – това е определен вид марковски стохастичен процес, при който очакваното (средното) *изменение* на променливата за единица време t е 0 и дисперсията на *изменението* на променливата за единица време t е равна на t .

Нека разгледаме цена на акция, която следва Марковски стохастичен процес. Да приемем, че текущата ѝ цена е 10 евро и *изменението* на цената в рамките на 1 година има стандартно нормално разпределение $\phi(0,1)$, като $\phi(0,1)$ обозначава вероятностно разпределение, което е нормално разпределено със средна стойност 0 и дисперсия 1 (стандартното отклонение на квадрат).

Вероятностното разпределение на *изменението* на цената на акцията в рамките на 2 години например е сумата от две нормални разпределения, всяко от които със средна стойност 0 и дисперсия 1. Тъй като цената на акцията следва Марковски стохастичен процес, двете вероятностни разпределения са *независими*. При сумиране на две независими нормални разпределения, се получава нормално разпределение със средна стойност равна на сумата на средните стойности и дисперсия, равна на сумата на дисперсиите на двете *независими* (едно от друго) нормални разпределения. Следователно, очакваната (средната) стойност на *изменението* на цената на акцията в рамките на 2 години е 0 и дисперсията на това изменение е 2.0, т.е. *изменението* на цената на акцията в рамките на 2 години има разпределение $\phi(0,2)$. Стандартното отклонение на разпределението е съответно $\sqrt{2}$.

По подобен начин се получава вероятностното разпределение на *изменението* на цената на акцията в рамките на 6 месеца. Дисперсията на *изменението* на цената на акцията в рамките на 1 година е равна на дисперсията на *изменението* в рамките на първите 6 месеца плюс дисперсията на *изменението* в рамките на следващите 6 месеца. Ако приемем, че дисперсиите са едни и същи, тогава дисперсията на *изменението* в рамките на 6 месеца е 0.5 и съответно стандартното отклонение е $\sqrt{0.5}$. Вероятностното разпределение на *изменението* на цената на акцията в рамките на 6 месеца е $\phi(0,0.5)$. По аналогичен начин, вероятностното разпределение на *изменението* на цената на акцията в рамките на 3 месеца е $\phi(0, 0.25)$. *Изменението* на цената на акция в рамките на какъвто и да е произволен период от време T е $\phi(0, T)$. По-специално, *изменението* в рамките на много малък интервал от време Δt е $\phi(0, \Delta t)$ ¹.

Обобщен Винеров процес - Базисният Винеров процес има очаквано (средно) изменение за единица време 0 и дисперсия за единица време 1.0.

Процес на Ито – това е обобщен Винеров процес, при които параметрите a и b са функции от стойността на променливата x и времето t . При процеса на Ито, средното изменение за единица време и дисперсията за единица време подлежат на промяна с течение на времето.

Това е Марковски процес, защото разпределението зависи само от текущата стойност на случайната променлива x и от времето t .

Геометрично Брауново движение

Конкретен пример на процеса на Ито е Геометричното Брауново движение.

Ако приемем, че цената на акция следва обобщен Винеров процес, това означава, че тя има константно средно изменение за единица време и константна дисперсия за единица

¹ При Марковския стохастичен процес, дисперсиите на *изменението* на цената на акцията в последователни периоди са адитивни, докато стандартните отклонения не са адитивни. Това обяснява защо несигурността понякога се възприема като пропорционална на корен квадратен от времето.

време. Това допускане, обаче, не улавя адекватно ключов аспект на цените на акциите. Това е, че очакваната норма на възвръщаемост от инвеститорите е независима от цената на акцията, т.е. ако търсената очаквана годишна доходност от инвеститорите е 12% когато цената на акция е 10 евро, тогава, при равни други условия, те също ще изискват 12% годишна доходност когато тя е 50 евро. Допускането за константно очаквано (средно) изменение за единица време не е подходящо по отношение на цената на акцията. Вместо това е по-подходящо да се приеме, че очакваната норма на възвръщаемост (очакваното изменение разделено на текущата цена) е константна, тъй като тя се приема за по-стационарна величина отколкото абсолютното изменение на цената.

В действителност цената на акция е волатилна. Може да се приеме за разумно предположение, че волатилността на нормата на възвръщаемост в малък интервал от време е същата, независимо от цената на акцията. С други думи, за един инвеститор нормата на възвръщаемост е също толкова несигурна, както когато цената на акцията е 50 евро, така и когато тя е 10 евро. Това предполага, че стандартното отклонение на изменението на цената в малък интервал от време следва да е пропорционално на цената на акцията.

ПОВЕДЕНЧЕСКИ ПОДХОД КЪМ УСТОЙЧИВОСТТА НА СОЦИОИКОНОМИЧЕСКИЯ РЕД

доц. д-р Теодор Седларски

JEL: P16, P51, P36, B52, I31

Въведение

При анализа на устойчивостта (англ. sustainability) на социоекономическия ред е необходимо първо да уточним значението, вложено в понятията, предмет на настоящата разработка. Какво е социоекономически ред и какви са неговите основни функции, кое го прави устойчив и с какво поведенческата перспектива към изследваните феномени обогатява наличното знание в традиционната икономическа наука.

За дефинирането на понятието общественоекономически ред е най-удачно да бъде използван институционалният подход в стопанската наука, чийто предмет са именно конструкциите от правила, регулиращи човешките взаимоотношения – или т.нар. институции. Социалноекономическият ред е съвкупност от основните правила, които задават макрорамката на стопанския обмен, в терминологията на някои от учените-институционалисти – икономическата конституция на обществото. От гледната точка на марксистката традиция близко съответствие би било понятието общественоекономическа формация или обществен строй.

Какви са функциите на институционалния макроикономически ред над базовото институционално предназначение – осигуряване на ориентация в света, обща мисловна рамка (в терминологията на Нобеловия лауреат Дъглас Норт – *споделени мисловни модели*, англ. shared mental models, вж. Denzau, North, 1994; North, 2005), а това и сигурност и предвидимост на действията на отсрещната страна при социалните взаимодействия¹? Широко приетата нормативна перспектива, произтичаща от философското направление на утилитаризма, повлияло решаващо ранните представители на западната икономическа мисъл, се заключава в убеждението, че стопанската система има за цел повишаването на благосъстоянието на членовете на обществото. Алтернативни позитивистки подходи, например тези на Дъглас Норт и по-рано на Маркс подчертават ролята на институционалните регламентации в услуга на интересите на влиятелните индивиди или обществени класи, гарантиращи тяхното привилегировано положение. Разглеждането на подобна трактовка излиза извън обхвата на целите на настоящия текст. Оставайки в парадигмата на утилитаристкото тълкуване на ролята на икономическите институции, се нуждаем обаче от още едно съществено определение – как в съвременния икономически анализ бива дефинирано понятието за благосъстояние.

Отново в мисловната традиция на утилитаризма благосъстоянието се определя като съвкупната полезност, която индивидите извличат от притежанието на богатство, получавания

¹ Една от характеристиките на институциите е, че са свързани с повтарящи се ситуации (в които многократно се прилага неизменно правило за поведение). За да достигнат статут на всепризнати и всеприети в обществото норми, институциите се нуждаят от устойчивост във времето. Протича продължителен процес на „приучаване“ на участниците в социалния живот към регламентацията на поведението, независимо дали става дума за етап на самоналагане на дадена институция или нейното механично въвеждане от позицията на властта (срв. с Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes, Schleifer, 2004). В тази връзка Шумпетер пише: „Да се допуска, че съществува форма на поведение, която наблюдателят [по принцип] схваща като ясна и рационална е при всички случаи фикция. Но това е допускане се оказва от полза, когато и защото на нещата се оставя време да формират логика у хората.“ (Schumpeter, [1911] 1964, с.264; срв. със Седларски, 2013).

доход и други материални и нематериални източници на полезност. Тъй като твърде широката дефиниция на благосъстояние крие неудобства относно възможността за измерване и надвишава в значително предметната област на икономическата наука, на днешния етап в общоприетия теоретичен анализ (mainstream economics) понятието за благосъстояние се обвързва най-вече с възможностите за потребление. Когато говорим за обществено благосъстояние тук ще се абстрахираме от традиционно познатите при икономическите изследвания проблеми на боравенето със средни величини, свързани с неравномерното разпределение и приложимостта на критериите за Парето-ефективност.

За да запазим яснотата на аналитичната линия, на този етап ще се въздържим от отклонение и в очевидната посока на критика на ограничеността на подобно утилитаристко схващане за потреблението като източник на полезност, а оттам и на благосъстояние. Извън него остават например феномените на властта или социалния статус¹, които традиционно биват пропускани като възможни аргументи в индивидуалните функции на полезност на икономическите субекти и биват оставяни за разглеждане от други обществени науки като социалната психология или социологията².

Приемайки горната дефиниция на благосъстояние, в огромната част от икономическата литература от последните десетилетия се привеждат аргументи за ефективността на пазарното стопанство относно реализирането на основната цел обществено-икономическия ред – максимизиране на общественото благосъстояние чрез умножаване на възможностите за потребление на всички индивиди в него. Аргументът е, че свободната конкуренция с присъщите ѝ процеси съзидателно рушене води до непрекъснатото създаване на нови продукти и услуги, нови технологии и начини на производство и задоволяване на (нови) потребности, осигурявайки чрез механизмите, описани от икономисти като фон Хайек и Милтън Фридмън, на селективна, алокативна и дистрибутивна ефективност максималното благосъстояние, което един стопански строй може да предложи.

Критични подходи към ефективността на пазарния социоекономически ред

Ранни форми на критика към подобно възприятие на доминиращата съвременна обществено-икономическа система на пазарното стопанство като най-добрия от всички светове включват позоваването на отрицателните външни ефекти, които непрекъснатото увеличаване на възможностите за потребление на материални и нематериални блага генерира. Става дума за отрицателни въздействия върху природната среда, които не са включени в разходите за производството на блага и услуги и които би трябвало да бъдат извадени от съвкупното благосъстояние на човечеството, тъй като в крайна сметка са свързани с вреди, причинявани на всички индивиди в обществата на света. Тази перспектива се отнася от екологичния компонент на понятието за устойчивост, което в общата употреба включва освен природната устойчивост още социалната и икономическата устойчивост на стопанската система. Изводът е, че нетното благосъстояние, осигурявано от пазарния обществено-икономически ред, е значително по-ниско от придобиваната съвкупна полезност от потреблението, т.е. разходната страна следва да се увеличи с екологичните вреди, причинявани от бурното развитие на производството за задоволяване на все повече потребности. Екологичната линия на критика към устойчивостта на съвременното капиталистическо общество е добре установена в литературата и е свързана с малко аналитични предизвикателства, тъй като става дума за отчитане и намаляване на неинтернализирани разходи за производст-

¹ Ранни и не особено успешни – като влияние върху общоприетата аналитична линия в икономиката – опити за промяна в това отношение правят Джон Кенет Гълбрайт с „Анатомия на властта“ (1983) и Торстейн Веблен с „Теория на безделната класа“ (1899) (срв. също с Pagano, 1999).

² От друга страна, доколкото социолозите изследват стопанските взаимодействия, техните резултати са получени независимо от постиженията в икономическата наука. Шумпетер заявява относно липсата на обмен между двете социални науки, че в крайна сметка се е стигнало до там, икономистите да изградят своя „примитивна социология“, а социолозите – своя „примитивна икономика“ (Schumpeter, 1954, с.21; срв. със Swedberg, 1994, с.264; 2005; Седларски, 2013)

вото, а развитието на технологиите предоставя възможности за екологично все по-чисти производствени процеси, свеждайки решението на проблема за организиране на съответно колективно действие най-често до регулаторни мерки за задължителното приложение на природоопазващи технологии с все по-ниска цена (срв. с Coase, 1960).

Друг теоретичен клон на критиката към концепцията за ефективността и устойчивостта на пазарната общественоекономическа система, насочен към нейния социално-институционален компонент, се доближава през последните години до фокуса на общоприетия икономически ракурс. В тази аналитична линия се търси отговор на фундаменталния въпрос, дали постоянните темпове на увеличение на възможностите за потребление, осигурявани по начина, по който пазарното стопанство като общественоекономическа система прави това възможно, водят до също постоянно нарастване на съвкупната ползност. Акцентът тук е поставен не върху разходната страна, както в случая с екологичната аргументация, а върху действителния размер на ползата от функционирането на свободните пазари като координиращ механизъм на индивидуалните човешки действия.

Носи ли потреблението на материални и нематериални блага в условията на пазарно организирано общество растящата ползност и съвкупно благосъстояние, която теоретичните му защитници посочват като главно негово преимущество пред възможни алтернативни форми на общественоекономическо устройство? Все повече свидетелства от модерни изследователски направления в рамките на икономическата наука сочат, че отговорът най-вероятно е не. Става дума за разкритията, идващи по линия на икономиката на щастието (happiness economics), оформящата се икономика на социалния статус (economics of social status), поведенческата икономика и други аналитични полета, свързващи икономиката и психологията (срв. със Седларски, 2014а; 2014б; 2015; Седларски, Панайотов, 2016).

Адаптация, статусна надпревара, тежест на избора, съжаление след покупка

Първият проблем пред допускането за увеличаващо се благосъстояние с нарастващите възможности за потребление в пазарното стопанство е свързан с т.нар. *ефект на адаптация*. Той се оказва част от по-обща характеристика на човешките възприятия и се наблюдава при потреблението на нови блага или удобства, които след време започват да се възприемат за нормални, като не носят началните равнища на удовлетворение. Например спечелилите лотария действително преминават през очаквания период на еуфория в седмиците след голямата печалба, но допитвания няколко години по-късно установяват, че тези хора не са по-щастливи, отколкото преди печалбата, а в много случаи са дори по-нешастни (Frank, 1989). Едно от първите изследвания в психологическата литература върху ролята на контекста (базата за сравнение) за човешките възприятия е книгата на Хари Хелсън „Теория на нивото на адаптация“ („Adaptation-Level Theory“) от 1964 г. В нея Хелсън представя резултатите на проучвания, показващи, че човешката нервна система реагира по-малко на абсолютните нива на произволен стимул, отколкото на отклонението (разликата) между тях и съответната референтна стойност, добила характера на норма.

В икономическите изследвания този краткотраен ефект на промените в материалните условия на живот върху отчитаното удовлетворение се означава с „*хедонична бягаща пътека*“ или „*хедонична мелница*“ (англ. *hedonic treadmill*) (срв. с Egbert, Mengov, 2009)¹ –

¹ Често цитиран е примерът, че нито хората с увреждания се определят като много нещастни, нито спечелилите лотария се считат за особено щастливи (Brickman, Coates, Janoff, Bulman, 1978 установяват, че средното ниво на щастие спада след травматично пореживяване, но не след дълго се връща на нивото преди инцидента – претърпелите инцидент и парализирани индивиди преживяват период на тежка депресия и дезориентация след събитието, но само след година отчитат комбинации от настроения и емоции като при здравите хора. Подобни резултати показват и проучванията сред слепи или физически деформирани хора, вж. Канеман, 2012, с. 531-533). В процеса на адаптация събития като брак или загуба на имущество имат съществен, но временен ефект (емпиричното изследване на Clark, Diener, Georgellis, Lucas, 2008 проследява средната удовлетвореност от живота на 235 жени в Германия за годините след

всяко увеличение в нивото на потребление престава да носи първоначалните нива на полезност след известен период и за да се постигнат те отново, е необходимо ново увеличение на потреблението. Ефектът има за следствие най-често несъвършена преценка на индивидите относно различната скорост и нивото на собствената им адаптация към нивата на потребление. Поради това те често вземат решения, за които по-късно съжаляват. Например даден икономически субект може да закупи 30% по-скъпа кола в случай, че работи допълнително в събота веднъж на месец, което би означавало да не прекара съботата с приятели. Той би взел решението да работи допълнително, ако очакваната полезност от луксозната кола надвишава удовлетворението от срещите с приятели. Тъй като индивидът не отчита ефекта на адаптация, везните се наклонят в полза на новата кола. С времето обаче той свиква с нея и губи въодушевлението от шофирането (срв. с Канеман, 2012, с.530). По различен начин изглежда, според изследванията, развитието във времето на емоционалния ефект от допълнителните срещи с приятели. Продължителните човешки взаимоотношения водят до нарастваща удовлетвореност и в дългосрочен план изборът им пред предметите за потребление може да се окаже много по-задоволителният вариант. Тъй като обаче краткосрочното нарастване на субективното благосъстояние е по-голямо при покупката на колата, както и поради факта, че този познат краткосрочен ефект е най-достъпният източник на информация в момента на вземане на решение, изборът е наклонен в ползата на покупката на материалното благо (Frank, 1997).

Според теорията на нивата на адаптация психологически възнаграждаващ механизъм – центърът на удоволствието в мозъка, се активира не от абсолютни стойности, а от подобряващи се условия, или по-общо – от условия, които са благоприятни в *сравнително* отношение (срв. със Scitovsky, 1976; Седларски, 2014a). Хората по правило не се стремят да максимизират функции на полезност, в които нивата на потребление са основните аргументи¹. Индивидите по-скоро изпитват удоволствие, ако се справят добре по отношение на местните норми – ако потребяват повече, отколкото в миналото, или отколкото останалите потребяват² при сходни условия в настоящето, и т.н. (Frank, 1989)³.

сключването на брак – удовлетвореността се повишава в годината преди, както и в тази след брака, но се връща към първоначалното ниво скоро след медения месец, вж. Канеман, 2012, с.522-525).

¹ Нито дори действат по начин, който съвпада с предположението, че това е тяхната мотивация (срв. с концепцията на Милтън Фридмън за позитивната икономическа наука).

² За да онагледя проблемите при определянето на полезността, произтичащи от различния контекст и сравнението при потреблението на блага, Франк използва пример с двугодишния си престой с корпуса на мира в провинциален Непал малко след завършването на колежа. Едноетажният му дом няма електричество, течаща вода, тоалетна, отопление, а храната, която му се предлага, е скромна и еднообразна. Нито веднъж обаче той не изпитва чувство на материално лишаване. Напротив, стипендията му от 40 долара на месец е повече, отколкото има който и да е в селцето, където живее, и това му носи силното усещане за благополучие (Frank, 1989). Разбира се, значимостта на относителните нива на потребление е подчертана и на други места в икономическата литература, например от Hirsch (1976) или Sen (1983).

³ Вж. концепцията за *satisficing*: отслабено допускане относно (ограничено) рационалното човешко поведение (*bounded rationality*) – вместо към максимизация на полезността индивидите се стремят към достигане на определени, считани за достатъчни нива на собствената полезност, спестявайки (транзакционни) разходи за максимизацията (вж. Simon, 1955; Williamson, 1985, p.11). За сравнение, неокласическият *homo economicus* максимизира полезността си като претегля предимствата / недостатъците на достъпните възможности за действие (изчислява разходите и ползите) като отчита и пропуснатата изгода от неосъществени алтернативи (алтернативни разходи), дисконтира очакванията за бъдещи ползи / разходи и взема под внимание наличните рискове / вероятности за събъждане на събитията. Философска основа на идеята за „икономическия човек“ е хедонистичната представа на Бентъм за удоволствието като цел на живота. При всяко действие индивидът преценява резултатното удоволствие или болка и извършва само действията, които носят повече удоволствие от болка (вж. Фром, [1955] 2004, с.160). Този вид „психологическо счетоводство“ образува и до днес ядрото на микроикономическата теория – така формулирана, тезата на Бентъм може да бъде непосредствено открита в теорията за очакваната полезност на фон Нойман и Моргенщерн. През последните десетилетия концепцията е доразвита в интердисциплинарните изследвания на границата между икономиката и когнитивните науки (вж. работата на нобеловия лауреат Д. Канеман и на А. Тверски).

Още Маркс пише, че потребностите се увеличават с нарастването на производителността на труда, а за щастието е необходим баланс на потребности и възможности за производство. В съвременните общества желанията изпреварват възможностите, въпреки бързото нарастване на последните (срв. с Фукуяма, [1992] 2006, с. 198; Frank, 1985, p.32-33; Sen, 1983). Дори вглеждането в първия закон на Госен за намаляващата пределна полезност от потреблението може да подсказва илюзорността на хедонистичния идеал на консуматорското общество (щастие чрез максимизация на потреблението).

Многобройни свидетелства в психологическата литература и поведенческата икономика водят до извода, че след определен праг на бедност увеличението в потреблението нямат за резултат трайно повишаване на възприеманото благосъстояние¹. Конструирани и пресмятани от различни автори индекси на щастието не показват нарастване в развитите западни икономики (САЩ, Великобритания, също Япония²) въпреки драстичното повишение в средните доходи, качеството на потребяваните блага, условията на труд, здравния статус и т.н. през последните 50 години. (срв. с Easterlin 1973; Scitovsky 1976, гл.7, с.336; Фукуяма, [1992] 2006, с. 246-247; Седларски, Панайотов, 2016).

Горната по-обща формулировка на теорията на нивото на адаптация включва и обяснението чрез социалната относителност на размера на дохода и потреблението. Емпирични изследвания последователно установяват – в съответствие с познатата теза на Торстейн Веблен –, че не номиналните стойности на дохода определят субективното усещане за благосъстояние, а относителното им ниво. По-голямо значение от абсолютния размер изглежда да има стремежът да бъдат изпреварени останалите по отношение на относителните нива на богатство, потребление и обществен статус, който е свързан с идентични психологически ефекти както в бедните, така и в богатите страни. Хора, които постигат повече в живота в сравнение с останалите и чието материално състояние се подобрява във времето, са по-удовлетворени от тези, които се справят относително по-зле и чието материално благосъстояние бележи спад, независимо от абсолютното му равнище (Frank, 1997; 2004). В пазарното стопанство като състезателна организация на човешките отношения по повод на материалното благополучие винаги има по-заможни (победители) и по-малко заможни (губещи). Промяната в средния стандарт на живот в дадено общество не изменя основните правила на тази игра³ (срв. с Хьойзинха, [1938] 2000)⁴.

Автори като Робърт Франк привеждат доказателства от изследвания в природните науки, че в човешката нервна система е заложено вниманието към ранга (относителния статус

¹ Културологични изследвания като това на Р. Ингълхарт също отхвърлят икономическия растеж като самоцел: „Отвъд определен праг от доход на човек от населението, по-високите доходи намаляват ръста на субективното благополучие” (Inglehart, 1997, p. 38). Както твърди Таунсенд (Townsend, 1979, p.17-18), „всяка строга концептуализация на социалното определяне на нуждата унищожава идеята за абсолютна нужда...”.

² Ийстърлин (Easterlin, 1995) установява, че средното ниво щастие не се е увеличило в Япония между 1958 и 1987 г., въпреки че реалните доходи са се увеличили петкратно.

³ Франк шеговито дефинира като богатство всичко, което е с поне 100 долара (на година) повече от дохода на мъжа на сестрата на собствената съпруга (Frank, 1985, с.5).

⁴ Фукуяма ([1992] 2006, с.270) се доближава плътно до Вебленовата и Галбрайтовата концепция съответно за *leisure society* или *affluent society* – в неговата трактовка трупането на собственост е резултат от тимотичен (състезателен, демонстративен) стремеж към признание в комбинация с желание за потребление (тъй като потреблението в съвременните развити общества е много над „естествените нужди”, то може да се обясни главно със социално-статусни фактори). Всъщност темата за статусното измерение на потреблението присъства не рядко в икономическите съчинения, но от научната общност рядко ѝ се приписва приоритетно значение (факт, който не успява да промени и самата работа на Frank, 1985). Например Дюзенбери (Duesenberry, 1949) пише, че т.нар. „демонстративни ефекти” (*demonstration effects*) карат хората да имитират потребителските навици на стоящите над тях в доходната йерархия. Лайбенщайн (Leibenstein, 1950) анализира т.нар. „снобски блага” (*snob goods*) и „ефекти на принадлежността към кликата” (*bandwagon effects*). Срв. с изследванията върху значението на относителния доход в противовес на промяната в абсолютния на автори като Easterlin (1973); Hirsch (1976); Scitovsky (1976, гл.7); Thurow (1980); Layard (1980) и др., вж. Frank (1985, p.33).

в групата), точно както при другите висши бозайници. Според Франк, както еволюцията е развила несъзнателни реакции на животозастрашаващи ситуации, които са прекалено важни, за да се оставят на разпореждане на съзнателно равнище (срв. с телесните реакции „бий се или бягай“; симптомите на глада и пр.), така в подсъзнателната област е останало автоматичното реагиране на статусни сигнали и непрекъснато приспособяване на относителния статус в групата. Еволюционното обяснение на вродената загриженост към статуса е свързано с факта, че високият статус дава предимство при достъпа до оскъдни ресурси, които са на разположение на групата (Frank 1985, pp.7-8) и с това повишава вероятността от предаване на гените на притежаващите го индивиди. Според еволюционната парадигма функцията на полезност е механизъм, който кара хората да се държат по начини, увеличаващи шансовете им за оцеляване и размножаване. Най-общо ролята ѝ е да възнаграждава индивида, когато постига напредък по отношение на тези цели. Например удоволствието, което ни носят сладките храни, вероятно е еволюирало през продължителен период, в който храната е била оскъдна и поемането на висококалорична храна е увеличавало шансовете за оцеляване. Навярно желанието от изкачването до по-високо стъпало в социалната йерархия и свързаното с него удовлетворение е еволюирало по същите съображения (Postlewaite, 1998; Frank, 2004).

При голяма част от животните, особено при тези, които стоят генетично най-близо до човека като шимпанзетата, се наблюдава силно изразена йерархичност в социалната структура, в която високопоставените членове се наслаждават на редица предимства в сравнение с останалите. В типичния случай те включват привилегирован достъп до храна и до възможности за размножаване. Например при множество видове социалният ранг на мъжките се определя във физическо противоборство, което дава очевидни основания на женските да предпочитат за размножаване по-високопоставени в йерархията мъжки. Те са по правило физически по-силни и са способни да осигурят по-добра защита на потомството, а предаването на качествата им на следващото поколение би осигурило и на неговото потомство по-висок статус и оттам по-добри възможности за продължаване на рода¹. В случай, че поколението на женските, които избират мъжките индивиди за размножаване на основата на социалния статус, притежава предимство в еволюционната надпревара, автоматично следва, че мъжките, които се стремят да повишат статуса си, придобиват еволюционно предимство. Ако приемем, че хората са резултат от подобен продължителен еволюционен процес, при тях би следвало да се наблюдават поне остатъци от стремежа към по-висок социален ранг дори в модерните общества, тъй като за да изчезне една еволюционно придобита характеристика в общия случай е необходимо тя не само да престане да играе роля за оцеляването на вида, но и да се превърне в неблагоприятен фактор за него. Дори тогава е необходим дълъг период на селекция (Postlewaite, 1998).

Локалният статус (в непосредственото обкръжение) е и добър ориентир за енергията, която всеки следва да изразходва при набавянето на необходимите за оцеляването ресурси.

¹ Не е необходимо желаното от мнозинството женски качество у мъжките да допринася директно за оцеляването – при положение, че то се предава по наследство, чифтосването с мъжки, които го притежават, ще увеличи шансовете и на потомството за размножаване, вж. например дългите опашки при петлите. Франк използва и примери от природата, където конкуренцията за предаване на гените води понякога до резултати, които са оптимални от гледна точка на шансовете за размножаването на отделните индивиди, притежаващи ценени от женските характеристики, но намаляват способността за оцеляване на вида като цяло. Такива са прекомерно разрасналите се рога на елените след поколения естествен подбор или гигантският размер на мъжките при някои видове морски бозайници. Макар големите рога да дават предимство при борбите за чифтосване, те затрудняват придвижването на мъжките в гористи местности, правейки ги лесна жертва на хищници. Подобни са последствията на натрупването на значителна телесна маса при тюлените или морските лъвовете. Аргументът на Франк, е, че конкуренцията както в природата, така и в обществото (срв. с концепцията за “невидимата ръка” на Адам Смит) невинаги води до желани резултати, изразяващи се в повишена жизнеспособност на равнище индивид или общност. Изводът е, че ограничаването ѝ в обществото е легитимно в случаите, когато отрицателните ефекти от нея започнат да надделяват над положителните (вж. Frank, 2011).

Ако във всяка ситуация индивидът инвестира максимална енергия, скоро ще се намери лишен от сили (които обикновено са му жизнено необходими в кратки критични моменти). В случай обаче, че пести прекалено много усилия, е вероятно да попадне в по-долна статусна група, поставяща го в неблагоприятно положение при достъпа до групови блага. Доминантната стратегия тогава ще бъде съобразена с усилията, които полагат другите, намиращи се в пряка конкуренция с него.

При включване на статусните съображения във всяка индивидуална функция на полезност вече не съществува причина да се очаква, че независимите решения на индивидите, преследващи егоистичния си интерес, ще доведат до ефективни резултати. Напротив, прекомерни количества ресурси ще бъдат насочени към производството и придобиването на т.нар. *позиционни блага* (англ. *positional goods*, срв. с Hirsch, 1976, p.27; Schneider, 2007), а недостатъчно – към *непозиционни*. Хората биха потребявали – *показно* (англ. *conspicuous consumption*, вж. Веблен [1899] 2016) – твърде много, а спестявали твърде малко.

Едно от социоекономическите обяснения на статусните деформации при потребителски избор очевидно се крие в обстоятелството, че когато ползите от един избор зависят от относителната позиция, индивидуалните очаквани ползи се отличават от обществените (срв. с Coase, 1960). Тези отклонения в потребителския избор биха съществували и при свършено информирани субекти. Нагледна илюстрация представлява надпреварата във въоръжаването. От перспективата на отделната страна най-неблагоприятният сценарий е този, при който опонентите се въоръжават, а тя – не. Обаче ако всички увеличават въоръжението си, никой няма да е по-сигурен от преди. Понеже всички държави осъзнават значението на паритета във въоръжението, резултатът обикновено е напразно разширяване на военните бюджети. Разбира се, страните биха харчили значително по-малко за въоръжаване, ако вземаха решенията за военните си бюджети съвместно. Така освободените ресурси биха били приложими в сфери, които действително увеличават субективното благосъстояние (Frank, 1997).

Друг пример, който Робърт Франк привежда, е свързан с типичното разпределение на бюджета на средното американско семейство. От една страна в интерес на родителите е да спестяват в пенсионни фондове за времето след активна възраст, от друга страна обаче семействата се стремят да осигурят възможно най-доброто образование на своите деца, което ще им даде достъп до високоплатени позиции. В условията на американската образователна система това означава стремеж за закупуване на дом в района на най-добрите местни училища. Така родителите решават да се откажат от част от потенциалните си спестявания, за да се преместят близо до реномирано училище (Frank, 1997). Подобно на колективната гледна точка при международната надпревара във въоръжаването обаче, тези усилия са по правило безполезни. “Добро” образование е относителна категория, както е относителна категорията “бърз” бегач (удовлетворението на победителите винаги ще е по-голямо от това на следващите по резултат). Ако всяко семейство се отказва от спестявания (родителите работят извънредни часове, отказват отпуски, поемат рискована работа, не се осигуряват пенсионно), за да купи дом в по-добър училищен район, ефектът е наддаване за добрите имоти и повишаване на цените им. В крайна сметка семействата ще се сдобият със същите жилища, както в случая, ако всички бяха похарчили по-малко средства за имоти. Жертвани са спестявания, които биха увеличили благоденствието на семействата на старини, само за да се постигне нулев резултат. Въпреки това обаче надпреварата – подобно на тази във въоръжаването – не може да бъде спряна от никое семейство поотделно, а само в резултат на колективно решение (Frank, 1997; 2004).

По сходен начин може да се опише състезателната ситуация на много от съвременните работни места: шансовете за повишение в службата често зависят от относителния брой на часовете, в които даден служител остава в бюрото. Ако например служител в правна кантора си тръгва всеки ден от работа в 17 ч., вместо в 20 ч., той не само ще получава по-малко месечно възнаграждение, но и вероятността за повишаването му в длъжност ще бъде по-

малка. Ако всички в кантората работеха по-малко, шансовете за повишение на никого не биха били засегнати. Разбира се всеки отделен служител може да взема решения само относно собствените часове труд и не може да налага на останалите да намалят своите. Изследвания показват, че служителите в правните кантори биха предпочели всички да работят по-малко часове и да получават по-ниски възнаграждения, но малцина се решават да приемат такава индивидуална стъпка (Frank, 1997; 2004).

Описаният проблем на състезателното (преследващо по-висок статус) социално поведение, разбира се, се наблюдава особено силно при потреблението – при покупката на мебели, вино, бижута, спортни аксесоари и много други блага. Нещата, от които чувстваме, че се “нуждаем”, всъщност са нещата, които останалите притежават, т.е. нашите нужди се увеличават всеки път, когато сме сред хора, които имат повече от нас самите. Ако обаче всички започнат да харчат повече за потребление, повишените нива на потребление вече се явяват нормални и не носят допълнителна полезност¹ (Frank, 1997).

Първата теорема в теорията на благосъстоянието гласи, че при определени условия конкурентните равновесия ще бъдат Парето-оптимални. Едно от тези условия е липсата на значими външни ефекти. Ако обаче относителното ниво на потребление се отразява върху изпитваната полезност, логичното следствие е, че това условие не може да бъде изпълнено, тъй като нарасналото потребление на всеки индивид причинява *отрицателни позиционни външни ефекти* (англ. *negative positional externalities*) на останалите в неговата социална среда (Frank, 1991). Когато произволен икономически субект увеличи нивото на своето потребление, той повишава – обикновено несъзнателно – стандарта за потребление на други субекти. Когато индивидуалните външни ефекти се сумират, се получават социални ефекти със значителен мащаб (Frank, 1989; 2004). Те се усилват от широката видимост на чуждото потребление в електронните медии и социалните мрежи, преобладаващи като източник на информация и средство за общуване на съвременния етап на развитие на технологиите.

Негативните социални ефекти от неограниченото състезателното поведение в съвременната пазарна общественоекономическа система на *свободна конкуренция при производството и потреблението*, се задълбочава от все по-широкото разпространение на феномена на *пазарите от типа „победителят получава всичко“* (англ. „winner-take-all” markets) (Frank, Cook, 1995)². На тези пазари компенсациите, получавани от участниците с върхови постижения (англ. top performers) за сравнителното им превъзходство спрямо останалите, са многократно по-големи от тези на следващия в „класацията“³. На пазарите на произведения на съвременното изобразително изкуство, музиката, литературата, услугите на знаменити лекари, пластични хирурзи, специалисти по връзки с обществеността и маркетинг, спортни знаменитости и все повече други професионалисти в настоящата медийно доминирана стопанска действителност заплащанията не се определят съобразно пределната производителност на предлагащата страна, а достигат различия от мащаба на понякога стоици или дори хиляди пъти в полза на придобилия пръв най-голяма популярност в своята област. Така – поради недостатъчна информираност и нерационална преценка на шансовете за заемане на водеща позиция в дадена професионална сфера – огромен брой участници в пазарната система влагат и последните си ресурси за постигане на подобно положение, получавайки минимална или дори отрицателна възвръщаемост на своите инвестиции на време, енергия, финансови средства, които е можело да бъдат приложени ефективно със

¹ По думите на Ричард Лайард, цитирани от Франк, „в едно бедно общество мъжът доказва на жена си, че я обича, като ѝ подари роза, а в едно богато общество – като ѝ подари букет от много рози” (Layard, 1980, p. 471).

² Срв. с литературната интерпретация на социалните последици от него в произведенията на френския писател Мишел Уелбек (Michel Houellebecq).

³ Работата на водещия икономист в направлението, Робърт Франк развива основополагащия труд на Розен (Rosen, 1986) върху микроикономическите принципи на т.нар. *теория на турнирите* (англ. *tournament theory*).

значително по-голяма очаквана възвръщаемост в други житейски стратегии. Или с други думи, пазарното стопанство от последните десетилетия привлича за доброволно активно участие в капиталистическата стопанска система широки слоеве от населението на обществата със „свободни“ перспективи за богатство и просперитет, без обаче при това голяма част от индивидите да отчитат действителните вероятности за успех. Резултатът е загуба – подобно на надпреварата във въоръжаването – на значителен социален ресурс, който е можел да бъде приложен по-продуктивно, както на индивидуално, така и на обществено равнище.

Друг малко изследван социоекономически аспект на пазарното поведение очертават аргументите на американския психолог Бари Шурц (Schwartz, 1994; 2004). В работата си, стояща близо до изследователското направление „икономика на щастието“, авторът също разглежда деструктивната роля на приложението на пазарна логика към функционирането на институции, които преди са стояли над (извън) пазара като правото, медицината, спорта. Влошаването на емоционалното състояние на гражданите на най-развитите икономики, „епидемичната депресия“, въпреки привидното увеличаване на качеството на живот, Шурц обяснява, използвайки концепции на границата между икономиката и психологията. По-големият избор, който пазарното стопанство дава на индивидите при консумацията, кариерната и житейската реализация, според автора е парализиращ за съвременния човек. От една страна този ефект се дължи на силно увеличените (транзакционни) разходи за вземане на решения (набавяне на информация за цени, качество, специфични характеристики) в ситуации, които преди не са изисквали подобни инвестиции на време и усилия – като пазаруването в супермаркет или на битова електроника¹, но също и при житейски решения като избора на образование и дори времето и условията за встъпването в брак.

От друга страна, информацията за умножените възможности за избор повишава в съзнанието на индивидите това, което икономистите обозначават с *алтернативни разходи*. Всеки направен избор вече е свързан с (неприятните чувства по) претеглянето на всички пропуснати възможности. Аргументът може да бъде развит с твърдението, че *емоционалната свръхпечалба* – разликата между полезността в резултат на едно взето решение и най-добрата достъпна алтернатива непрекъснато намалява. А както твърди Шурц, тя все по-често става отрицателна с разширяването на знанието за нови, пропуснати възможности. Така все по-големият избор води до повече *разочарование след покупка* (англ. *buyer's remorse*). То се причинява допълнително и от високите предварителни очаквания, които многото налични възможности създават във всяка ситуация.

От индивидуална психологическа гледна точка в този контекст е важно също изместването на съзнанието за контрола над случващото се в живота на отделната личност от външните обстоятелства (липса на избор) към самия индивид (широк избор и следователно *лична отговорност и вина*) в пазарната система, което е допълнителен фактор за формирането на съвременната индивидуалистична личност (срв. със защитаваната по-рано от Ерих Фром теза в „Бягство от свободата“ – Фром, [1941] 2001 и концепцията на Емил Дюркем за *аномия*). В този смисъл индивидуализмът може да се разглежда като следствие на устойчивата свобода да се избира самостоятелно в либералната пазарна организация на обществата².

¹ Вж. Coase (1937), бел. 2 на с.394: “Има определени маркетингови разходи, които могат да бъдат избегнати само при премахването на „потребителския избор“ и това са разходите на търговията на дребно (retailing). Възможно е тези разходи да са толкова високи, че хората да предпочитат ратионаране (rations), тъй като допълнително придобитото количество от продукта [в този случай] си струва загубата на възможността им за избор“.

² До допълнителни интересни изводи води социоекономическият аспект в анализа на институционалното развитие, свързан с ролята на разделението на труда за дивергенцията на индивидуалните „мисловни модели“ (вж. Denzau, North, 1994) в обществата след индустриализацията („Втората икономическа революция“ в понятийната система на Дъглас Норт). По-силното разделение на труда, специализацията, сложните разменни отношения имат за резултат различни реални опитности на отделните икономически участници (слабо свързани социални „микросветове“), а от там и различни идеологии („светогледи“).

“Субектът на живеенето” е вземащият решенията индивид – в противовес на колективистичните общества, където възприеманият субект на живота и историята са групите¹.

Следствието от представените поведенчески особености в условията на пазарна организация на стопанските и социалните взаимодействия е намаляваща дългосрочна крива на растежа на съвкупното житейско удовлетворение (Cooper, Garcia-Penalosa, Funk, 2001). Най-важните обещания на тази общественно-икономическа система – повишаване на материалното благосъстояние, увеличаване на свободата на избора и оттам нараснала полезност – в крайна сметка не водят до повишаване на средните нива на щастие², което е тяхната действителна цел, а напротив – вероятно до понижаването им след едно ниво на дохода. Наред с обществените разходи от отрицателните външни ефекти върху природата от разширяващото се производство на блага за потребление, нетното благосъстояние, приписвано като заслуга на системата, следва да се намали и с нереализиращите се ползи от увеличеното материално богатство и негативните външни позиционни ефекти, както и с понижението на субективното благосъстояние вследствие на психологическото предизвикателство на прекомерния избор. Капиталистическата общественно-икономическа формация на 20-тото и

Докато споделяните от по-голямата част от населението представи улесняват налагането и поддържането на ясни, разбираани и приемани от всички (предимно неформални) правила, то, обратно, раздалечаването на идеологиите на отделни обществени групи или даже на индивидуално ниво водят до необходимостта от създаване на множество формални институции, съответно повече (транзакционни) разходи за следенето на тяхното спазване и принудителното им налагане. Възникването на идеологиите, следователно, е ендеогенно за технологичното, икономическото и институционално развитие на дадено общество. При високи информационни разходи и стабилни относителни цени (т.е. като правило в ранните етапи на социално развитие) поддържането на съвместимостта между светоглед и правила е свързано с малки разходи, но с увеличаване на скоростта на социална промяна (чести изменения в относителните цени както в модерните общества) те значително нарастват. “Колкото по-силно е разделението на труда и специализацията в едно общество, толкова по-високи са разходите за измерване [специфициране] във връзка със сделките и толкова по-скъпо е изработването на ефективни морални или етични норми на поведение” (North, 1988, с.57). В така представената схема разделението на труда и специализацията се явяват първопричина за широко разпространения социално-психологически феномен на индивидуализма в капиталистическите общества и установяват посоката на причинната връзка от икономическо развитие към индивидуализъм (а не обратно), което може да се приеме за опит за разрешаване на дългия спор в социалните науки по темата (вж. за противоположната позиция работите на Хайек, Грайф и Хофстеде) (Седларски, 2009).

¹ Подобна социалнопсихологическа промяна очевидно отнема продължително време при прехода към пазарна икономика, където личната отговорност за собствения житейски път и взетите решения се възпитава постепенно в съзнанието на индивидите от новите условия). Фукуяма ([1992] 2006, с. 314-315) подчертава в тази връзка, че в японското и други колективистични азиатски общества идентифицирането с компанията и нацията е нефинансов тимотичен стимул за усиlena работа за тях. Пожизнената заетост, обратно на либералните твърдения (че материалната осигуреност унищожава пазара, премахва „жилото” на несигурността и намалява усилията) тук, обратно, води до по-интензивен труд (вж. особено близостта с концепцията на идентичността като мотиватор у Akerlof, Kranton, 2005). Последното може да се разглежда като подкрепа за културологичната теза, че либералните икономически и политически доктрини са само рационализация на присъщи на западните общества културни склонности: с отслабването на религиозната (протестантска) етика на „аскетизма в света” (срв. с Вебер, [1904] 2005) мотивацията за труд може да се осигури единствено чрез изкуствено поддържаната в пазарната система материална и социалностатусна несигурност, както и с желанието за потребление. Проблеми възникват при прилагането на подобен подход в незападни общества, където населението трябва да бъде „приучено” на индивидуална пресметливост при прехода към пазарна икономика, а религиозни предпоставки, осмислящи полагането на усилен труд и натрупване на капитал, липсват (Фукуяма, [1992] 2006, с. 316; Колев, 2002, с.91-99; Владимиров, 1999).

² През 1974 г. Ричард Ийстърлин описва т.нар. “парадокс на щастие” като използва данни, които показват, че въпреки растящите доходи, хората в богатите общества не стават по-щастливи. Почти по същото време се появява книгата на Тибор Скутовски „Нерадостната икономика: Изследване на човешкото удовлетворение и потребителско неодобрение” (Scitovsky, 1976). Въпреки това вниманието на научната общност към този род критики нараства едва десетилетия по-късно главно вследствие работата на икономисти като Ричард Лейърд и нобелови лауреати като Амартия Сен и Даниел Канеман (срв. с McLaren, 2006; Седларски, Панайотов, 2016).

21-вото столетие действително успява да реши проблема за постоянната мотивация за труд и качествени подобрения в продукцията, което не се отдаде в дългосрочен план на алтернативни форми на организация на стопанството и обществото. Този стимул за труд и развитие е постигнат с впрягането на инстинктивния стремеж към по-висок социален статус и утвърждаването чрез социалнопсихологически похвати на потреблението като главен обект на състезателно сравнение между хората. Така осигуреният непрекъснат източник на търсене¹ на промишлената продукция чрез никога незадоволимите потребности, произтичащи от статусната надпревара, поддържа индустриалната машина в постоянно движение. Психологическата цена, която индивидите в обществото плащат за функционирането на този механизъм на стопанска организация, са постоянната неудовлетвореност от потреблението заради феномена на „хедоничната бягаща пътека“, напрежението поради нестабилността на социалния им статус, менталното натоварване, дължащо се на увеличаващите се възможности за избор и усложняването на все повече житейски ситуации, прехвърлянето на растящ брой социални отношения на традиционна реципрочност в пазарната сфера и разпространението на пазарни форми, в които победителят получава всичко. За справянето с така възникващата несигурност пазарните участници са принудени да работят все по-усилено и да бъдат все по-творчески в създаването на продукти и услуги, които да успяват да издържат пазарната проверка, допринасяйки още повече за нарастване на несигурността в рамките на процесите на съзидателно рушене². При това силата на отрицателния психологически ефект, използван като стимул за труд и предприемчивост, се умножава от склонността на човешкото съзнание да придава по-голяма тежест на загубата – в случая на всекидневната опасност на загуба на социален статус вследствие на неблагоприятно сравнение с потреблението и богатството на останалите – отколкото на печалбата (срв. с т.нар. *теория на перспективите*, Канеман, 2012; Седларски, Димитрова, 2014)³.

В своето есе от 1930 г. „Икономически възможности за нашите внуци“ Джон Мейнард Кейнс прогнозира, че до 2030 г. комбинацията от технологичен напредък и нарастващо богатство може да доведе до ситуация, в която има достатъчно за всекиго. Това би било голяма промяна, тъй като цялата история на човечеството е повлияна от факта, че никога не е имало достатъчно за всички. “За пръв път от създаването си – пише Кейнс – човек ще се

¹ Вж. кейнсианския мултиплициращ ефект от повишеното потребление.

² Приносът на изследователи в областта на икономиката на статуса като Робърт Франк може да бъде разглеждан като продължение на аргумента за негативния стимул (глада) за участие на ранните пазари на труда у Карл Полани (вж. Седларски, 2011) – в съвременни условия участниците в пазарната система са подтиквани към непрекъснато действие чрез страха от загубата на статус (относителното си положение спрямо членовете на своето близко обкръжение (или в социологическата терминология – референтна група) (вж. Frank, 1985, p. 8; срв. със стремежа към признание от другите у Фукуяма, [1992] 2006, с. 213, 223, 232). Вж. отново връзката с концепцията за *идентичността* на Akerlof, Kranton (2005), при която с желанието за принадлежност към определена статусна група в дадена организация (например водещите служители, най-добрите войници) се обяснява нивото на полаганите усилия (за да се предотврати “изпадане от редиците”). Според авторите, тя предлага по-реалистично описание на мотивацията от монетарния (материалния) стимул за всяко усилие. Действителността изобилства от примери, в които стопанските агенти дори в съвременни условия са готови да рискуват живота си за увеличение на своя *сравнителен* доход. Инстинктът към самосъхранение е силен, но е силен и стремежът да се осигури на потомството по-добра *относителна* социална позиция, както и да не се „изоставя“ от потребителското поведение на съседите или членовете на други референтни групи. Войниците в професионалните войски поемат доброволно риска да загинат по време на мисии в чужбина, за да осигурят на семействата си по-висок стандарт на живот.

³ Вероятно именно поради това в историята големите култури са се отличавали с ефективни решения (светогледни системи, философия, религия) за ограничаване на непосредственото задоволяване на желанията. В тази връзка е тезата на Джон Кенет Галбрайт за идеологическия характер на съвременното убеждение, че потреблението на по-голямо количество блага води до житейско щастие и конституирането му като основна цел на индивидуалните усилия в пазарното общество. Срв. с описанието и предвидените социални последици на т.нар. *хрематистика* (стопанска дейност с цел неограничена парична печалба, а не за задоволяване на естествени потребности, както в случая на ойкономията, *oikonomia*) у Аристотел.

сблъска със своя истински, своя постоянен проблем – как да използва свободата от притискащите стопански грижи, как да запълва свободното време, което науката и сложната лихва са му спечелили, да живее мъдро, приятно и добре ... [X]ората, които могат да живеят и да култивират до пълно съвършенство изкуството на живота за самия себе си, които не се продават за средства за съществуване, ще могат да се наслаждават на изобилието, когато настъпи“ (Keynes, 1930). Същото преди него твърди Маркс с предвиждането високопроизводителното машинно производство да освободи човечеството от необходимостта за усилен труд, и – разбира се, много други по-ранни икономически мислители – чак до Аристотел, който очаква робството да изчезне с усъвършенстването на техническите приспособления за производството на необходимите за задоволяването на потребностите блага. В хода на цялото земно стопанско развитие неотменно подобни предвиждания не се сбъдват. При увеличаването на възможностите на производството с още по-бърз темп нарастват човешките потребности, което свидетелства за социалния характер на тяхното възникване. Именно чрез инструментализирането на този психологически феномен за осигуряване на своето дългосрочно съществуване, капиталистическата обществена система успява да постигне и запази водещото си положение в съвременния свят. Ефективната и добре информирана модерна критика към недостатъците ѝ, както и дискусиите относно устойчивостта ѝ могат да бъдат най-добре основани на разбирането на главните ѝ поведенчески механизми на действие, за чието разкриване допринасят съвместно икономиката на щастието, институционалната и статусната икономика.

Заклучение

Едно от важните следствия от факта, че за да съхрани статусното си ниво, отделният пазарен участник е принуден да се подчинява на тенденциите, наложени се в референтната група, е непосредствено свързано с дискусиите за налагането и стабилността на капиталистическата обществена система. Ако в дадена социална група индивидите са приели като норма да полагат значителни трудови усилия, за да си позволят високо ниво на потребление, това би подтикнало всеки отделен член към подобно поведение с цел запазване на статусната му позиция. В крайна сметка ще се стигне до общество с висока производителност и заетост. Обратно, в общества със стабилни статусни структури, установени при ниско ниво на усилията, налагането на подобна социална норма ще бъде силно затруднено.¹ Следователно пазарната динамика на съвременното потребителско общество – подтикът към все по-голяма консумация и фокусирането върху работата и максимизацията на дохода, може да бъде разглеждана в контекста на статусната надпревара.²

В тази перспектива социални явления след прехода към пазарно стопанство в Източна Европа като носталгията към социализма³ са лесно обясними: предишното равенство в доходите е предпочитано от статусна гледна точка от индивидите, които – дори с по-високи абсолютни реални доходи днес – усещат понижението в относителната си статусна позиция спрямо други, станали по-заможни членове на близкото си обкръжение. Още в социалистическия период достъпът до западни стоки и по-високият стандарт на живот създава проблеми поради неблагоприятното сравнение с местните. Иронично, на този по-ранен етап тъкмо нарасналите желания, породени от сравнението с капиталистическите икономики, водят до недоволство от социалистическия стандарт на живот и относително бързото решение за

¹ Срв. с тезата за ключовата роля на протестантската етика при формирането на капиталистическите обществени отношения на Макс Вебер.

² Или следствие от „инстинкта за надмощие“ (вж. Попов, Седларски, 2013, с. 37-42), т.е. имаш „тимотичен“, суетен, състезателен, характер (вж. Фукуяма, [1992] 2006, с. 270).

³ Срв. с играта на думи в немското понятие „Ostalgie“ – „носталгия по Изтока“, приписвана на части от населението на бившата ГДР.

замяната му с пазарна икономика. След прехода, недоволството от новата обществена система обаче расте още по-бързо, тъй като стандартът на живот в развитите стопанства и на бързо станалите заможни членове на собственото общество се е превърнал вече в непосредствена база за сравнение (срв. със Седларски, 2014b; Фукуяма, [1992] 2006, с.198).

При анализа на предимствата на съвременната пазарна общественоекономическа система възниква въпросът защо въпреки наличните свидетелства за значението на относителното потребление и богатство, които могат да доведат до по-продуктивни варианти за приложението на икономическите ресурси от гледна точка на субективното благосъстояние, хората най-често не съобразяват своите решения с тях? От изложението е видно, че не максимизацията на материалното благосъстояние следва да бъде нормативна цел в икономическата наука, а задачата пред нея следва да е изследването на възможностите за повишаването му без влошаване на други важни аспекти на човешкия живот (Frank, 1997) (срв. с концепцията за Парето-подобриение). Тъй като увеличаването на потреблението на материални блага над определен праг няма видим ефект върху субективното благосъстояние, в дългосрочен план ресурсите за тяхното производство могат да бъдат приложени по различен начин, за да доведат до трайно повишение във възприеманото лично благополучие.

В този смисъл методологическият инструментариум на формиращата се т.нар. политическа икономия на статуса – подходът ѝ се вписва между ортодоксалния икономически анализ, основан на рационалното вземане на решения от икономическите агенти и ефективността на пазарите, и хетеродоксални направления (марксистки, пост-кейнсиански, институционалистки в традицията на Веблен и Гълбрайт, новоинституционални) – дава допълнителен тласък на разширяващото поведенческо измерение в традиционната икономическа наука¹.

Цитирана литература

Вебер, М. ([1904] 2005), *Протестантската етика и духът на капитализма*. София: Изд. „Гео Милев“.

Веблен, Т. (2016), *Теория на безделната класа*, София: Изд. Изток-Запад (превод от Veblen, T., 1899, *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions*. New York: The Macmillan Company)

Владимиров, Ж. (1999): „Културното наследство срещу демокрацията и пазара. България 1989-1998“. София: Софийски новини.

Гълбрайт, Дж. К. (1993 [1983]), *Анатомия на властта*, София: Изд. Христо Ботев (превод от Galbraith, J. K., 1983, *Anatomy of Power*, Boston: Houghton Mifflin)

Канеман, Д. (2012), *Мисленето*, София: „Изток-Запад“ (превод от Daniel Kahneman. *Thinking, Fast and Slow*. Macmillan, 2011).

Колев, Б. (2002), *Икономическа култура на България*. София: Университетско изд. Стопанство.

Попов, Т., Т. Седларски (2012), *Институционална икономика. Възможности и неизползван потенциал*. София: Университетско издателство "Св. Климент Охридски".

Седларски, Т. (2015), "Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика", *Икономическа мисъл*, 4/2015, с.3-22.

Седларски, Т. (2014a), "Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк", *Икономически и социални алтернативи*, 4/2014, с.117-134.

Седларски, Т. (2014b), "Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна в институционалната икономика", *Икономическа мисъл*, 1/2014, с.95-114.

Седларски, Т. (2013), *Нова институционална икономика*. София: Университетско издателство "Св. Климент Охридски".

¹ Срв. с Koutsubinas (2015, с.vii-viii, 3).

Седларски, Т. (2011), "Несвободното възникване на свободния пазар - 'Великата трансформация' на Карл Полани", *Икономическа мисъл*, 1/2011, с.51-72.

Седларски, Т. (2009) "Неформални институции, идеологии и транзакционни разходи", *Социологически проблеми*, 3-4/2009, с.139-155.

Седларски, Т., Ж. Панайотов (2016), "Изпълзващата се цел на щастието", *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 13, с.293-316.

Седларски, Т., Димитрова, Г. (2014), "Основни концепции в теорията на поведенческите финанси", *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 12, с.195-220.

Фром, Е. ([1955] 2004), *Душевно здравото общество*. София: Изд. Захарий Стоянов.

Фром, Е. ([1941] 2001) *Бягство от свободата*. София: Изд. Захарий Стоянов.

Фукуяма, Ф. ([1992] 2006) *Краят на историята и последният човек*. София: Обсидиан.

Хьойзинха, Й. ([1938] 2000), *Ното Ludens*. София: Изд. „Захарий Стоянов“.

Akerlof, G. A., R. E. Kranton (2005), "Identity and the Economics of Organizations," *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), pp.9-32.

Brickman, P., D. Coates & R. Janoff-Bulman (1978), "Lottery winners and accident victims: Is happiness relative?" *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 917-927.

Clark A. E., E. Diener, Y. Georgellis, R. E. Lucas (2008), "Lags and leads in life satisfaction: A test of the baseline hypothesis". *The Economic Journal*, 118(529): 222–243.

Coase, R. H. (1960): "The problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*, 3(15), 1-44.

Coase, R. H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, 386-405.

Cooper, B., C. Garcia-Penalosa, P. Funk (2001), "Status Effects and Negative Utility Growth", *The Economic Journal*, 111(473), 642–665.

Denzau A., D. C. North (1994), "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions". *Kyklos*, 47(1), 3-31.

Easterlin, R. A. (1995), "Will Raising the Incomes of All In- crease the Happiness of All?", *J. Econ. Behav. Org.* 27:1, 35-48.

Easterlin, R. (1973), "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", in: *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Melvin, P. / Reder, D. (Eds.). Palo Alto, Calif.: Stanford University Press.

Egbert, H., Mengov, G. (2009) „Satisfaction and Disappointment in Consumer Choices – an Experiment”, *Psychological Research*, 4, 71-80.

Frank, R. H. (2011), *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*. Princeton University Press.

Frank, R. H. (2004), "Human Nature and Economic Policy: Lessons for the Transition Economies," *Journal of Socio-economics*, 33, pp.679-694.

Frank, R. H. (1997), "The Frame of Reference as a Public Good," *The Economic Journal*, Vol. 107, No. 445, (Nov., 1997), pp.1832-1847.

Frank, R. H. (1991), "Positional Externalities," in Richard Zeckhauser, ed., *Strategy and Choice: Essays in Honor of Thomas C. Schelling*, Cambridge, MA: MIT Press, 1991: 25-47.

Frank, R. H. (1989), "Frames of Reference and the Quality of Life," *American Economic Review*, 79, *Papers and Proceedings*, May, 1989, pp. 80-85.

Frank, R. H. (1985), *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.

Frank, R. H., P. J. Cook (1995), *The Winner-Take-All Society*, New York: The Free Press.

Glaeser, E., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Schleifer (2004): „Do Institutions Cause Growth?“. Working Paper 10568, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Helson, H. (1964), *Adaptation-Level Theory*, New York: Harper and Row.

Hirsch, Fred (1976). *The Social Limits to Growth*. London: Routledge & Kegan Paul.

Inglehart, R. (1997), *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*. Princeton University Press, Princeton.

- Keynes, J. M. (1930), "Economic Possibilities for Our Grandchildren", reprinted in: *Essays in Persuasion*, New York: W.W. Norton & Co., 1963, pp. 358-373.
- Koutsubinas, T. (2015), *The Political Economy of Status: Superstars, Markets and Culture Change*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Layard, R. (1980), "Human Satisfaction and Public Policy," *The Economic Journal*, 90(360), pp.737-750.
- McLaren, J. (2006). "A Short History of Happiness in Economics", Centre for Confidence and Well-Being, <http://www.centreforconfidence.co.uk/flourishing-lives.php?pid=248> (последно изтегляне: 03.01.2017).
- North, D. C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- North, D. C. ([1981] 1988), *Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte*, Orig.: *Structure and Change in Economic History*, 1981, New York: W. W. Norton, uebers. von Monika Streissler. Tuebingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Pagano, Ugo (1999). "Is Power an Economic Good? Notes on Social Scarcity and the Economics of Positional Goods". In Bowles S., Franzini M. and U. Pagano (Eds.), *The Politics and the Economics of Power*, London: Routledge, pp. 116-145.
- Postlewaite, A. (1998), "Social Status, Norms and Economic Performances: The Social Basis of Interdependent Preferences," *European Economic Review*, Elsevier, vol. 42(3-5), pp.779-800.
- Rosen, S. (1986), "Prizes and Incentives in Elimination Tournaments," *American Economic Review*, 76(4), pp. 701-715.
- Schneider, M. (2007). "The Nature, History and Significance of the Concept of Positional Goods". *History of Economics Review*, 45: 60-81.
- Schumpeter, J. A. (1954): "History of Economic Analysis", London: George Allen & Unwin.
- Schumpeter, J. A. ([1911] 1964), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung ueber Unternehmervorgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Schwartz, B. (2004), *The Paradox of Choice: Why More Is Less*. Hopewell, NJ: Ecco.
- Schwartz, B. (1994), *The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things in Life*. New York: W. W. Norton.
- Scitovsky, T. (1976). *The Joyless Economy*. New York: Oxford University Press.
- Sen, A., (1983) "Poor, Relatively Speaking," *Oxford Economics Papers*, July 1983, 35, pp.153-167.
- Simon, H. (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice," *Quarterly Journal of Economics*, 1955, 69 (1).
- Swedberg, R. (1994): "Markets as Social Structures", in: N.J. Smelser / R. Swedberg (Eds.) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, N.J.: Princeton University Press, 255-282.
- Thurow, L. (1980). *The Zero Sum Society*. New York: Basic Books.
- Townsend, P. (1979), "The Development of Research on Poverty", in: Social Security Research: *The Definition and Measurement of Poverty*, Dept. of Health and Social Research. London: HMSO.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: The Free Press.

DISTINCTIVENESS OF BULGARIAN FAMILY SMES

Professor Tzvetan Davidkov, Habil. Phd
Faculty of Economics and Business Administration, Sofia University “St. Kliment
Ohridski” *tzvetandavidkov@feb.uni-sofia.bg*

Assoc. Prof. Desislava I. Yordanova, Phd
Faculty of Economics and Business Administration, Sofia University “St. Kliment Ohridski”
d_yordanova@abv.bg

1. Introduction

As in Western developed economies, family businesses play a significant role in the countries in Central and Eastern Europe (CEE) (Fletcher et al., 2009; Duh et al., 2009; Mandl, 2008). Private business ownership was not a legal activity during the period of central planning in CEE and the research on family businesses in former socialist countries in general is very scarce (Duh et al., 2009). The survey on family business in Bulgaria conducted in 2010 by the National Statistical Institute and initiated by the Association of the Family Business revealed that family businesses represent 42% of all enterprises¹. They employ 28.3% of the workforce in the private sector. The turnover of family businesses is about 20% of total turnover of Bulgarian enterprises, while the amount of investments in fixed assets of family businesses are 16% of all investments in the country. Family businesses provide more than 17% of the total amount of products and services produced by the Bulgarian enterprises.

Although there is no widely accepted family firm definition (Westhead and Cowling, 1998), several studies have detected that family firms differ from otherwise similar organizations because of the critical role that family members play in business processes at many levels (Davis and Harveston, 1998; Chua et al., 1999). Therefore, family businesses are regarded as a specific organisational form (Gersick et al., 1997) and differences between family and non-family businesses have attracted significant research attention (Donckels and Fröhlich, 1991; Daily and Thompson, 1994; Reid et al., 2000; Gudmundson et al., 1999; Westhead and Cowling, 1997; Jorissen et al., 2005; Daily and Dollinger, 1992; Teal et al., 2003; Gallo, 1995; Cromie et al., 1995; Westhead, 1997; Coleman and Carsky, 1999; Smyrnios and Odgers, 2002; Short et al., 2009; Naldi et al., 2007). However, there is a lack of understanding about differences between family and non-family businesses operating in the transition economies in Central and Eastern Europe because the available research has focused mainly on other contexts. The research exploring the differences between family and non-family businesses constitutes one of the basic fields of family business research (Gallo et al., 2004) and has a significant contribution to understanding the nature of family firms. The development of a theory of the family firm may benefit from research aimed at discovering and explaining differences in behaviour and performance between family and non-family businesses (Chua et al., 2003).

This paper explores differences in several chief executive officer's and organizational characteristics between Bulgarian family and non-family SMEs using a multivariate logit regression analysis that controls for the effects of a number of contextual variables as recommended by Jorissen et al. (2005). This approach allows for detecting real rather than sample

¹ <http://www.fbn-bulgaria.org/bg/news/59/17/nad-42-ot-kompaniite-v-blgariya-sa-familni>. Accessed on 20 January 2012.

differences and addressing the methodological concerns expressed in the literature about the methodological appropriateness of some comparative studies of family and non-family businesses (Jorissen et al., 2005; Westhead, 1997; Westhead and Cowling, 1997, 1998). The paper is structured as follows. The next section contains a literature review on the nature and distinctiveness of family businesses and differences between family and non-family businesses. The following section presents the hypotheses of the study. The fourth section describes the research methodology. The fifth section contains the empirical findings. The final section includes a discussion of the empirical findings, practical implications, and recommendations for future research.

2. Literature Review and Hypotheses

2.1. Family Business

There is no common agreement among scholars and practitioners about the meaning of the term family business. This is probably due to the adoption of multiple research approaches and the great diversity of the population of family businesses in terms of firm size, industry, governance, etc. Chrisman et al. (2005) identifies two approaches to defining family business: involvement approach and essence approach. The involvement approach uses a combination of the components of a family's involvement in the business to define family businesses. Based on the degree of family involvement, Shanker and Astrachan (1996) establish three definitions of family business: a broad, inclusive definition, a middle definition, and a tight or narrow definition. The broadest and most inclusive definition suggests little direct family involvement. The family has some degree of effective control of the strategic direction of the business. The family business is intended to remain in the family. The middle definition suggests some family involvement. The founder or her/his descendent runs the business and the family has legal control of voting stock. The third or narrow definition suggests a significant family involvement. At least two family members have a significant management responsibility in the family business. The family is directly involved in both management and ownership of the business. Multiple generations of the family have been involved in the business.

The essence approach emphasizes those aspects that constitute the essence of a family business (Chrisman et al., 2005). The essence approach is more restrictive and treats family involvement only as a necessary condition in order to define a firm as family business. According to this approach family business status is associated with specific behaviours and distinctiveness stemming from the family involvement including: family's influence on the firm strategy; family's intention to keep control over the business; family firm behaviour; and unique, inseparable, synergistic resources and capabilities arising from family involvement and interaction (familiness). Churchill and Hatten (1987) highlighted two distinctive characteristics of family businesses: involvement of family members in the business and non-market-based transfers of power between family members. In contrast to non-family employees and managers, family members involved in the business are connected emotionally to each other in their family life and therefore have interrelated roles and obligations in the business and in the family. The non-market-based transfer of power between family members derives from the biological reality of human life cycle and family ties. Chrisman, Chua, & Litz (2003) suggest that the following elements are essential in defining the family firm:

- the intention to maintain family control;
- unique, synergistic resources arising from family involvement;
- a vision held by the family for transgenerational value creation;
- the pursuit of the vision.

In their famous three-circle model Tagiuri & Davis ([1982] 1996) depicted the family business as a system consisting of three overlapping but distinctive sub-systems (ownership, family, and

business). They suggest that family businesses have several unique inherent attributes deriving from the overlap between the family and the business. The bivalent attributes of family businesses include simultaneous roles, shared identity, a lifelong common history, emotional involvement, private language, mutual awareness, privacy, and the symbolic meaning of the company. Each attribute has both advantages and disadvantages and the success or failure of the family business depends on how well these bivalent attributes are managed (Tagiuri & Davis, [1982] 1996).

Churchill and Hatten (1987) place the family business succession in the center of their research framework for studying family businesses as it is a critical event for both the family and the business.

Gersick et al. (1997) describe family businesses according to different stages of development of ownership, family, and business sub-systems. They propose a well-structured three-dimensional developmental model of family business by adding development over time to the three-circle model of Tagiuri and Davis ([1982] 1996). The model posits that these sub-systems are developing independently but may exert influence on each other. Family businesses exhibit distinctive characteristics and specific challenges during different stages of development of ownership, family, and business sub-systems is based on Gersick et al. (1997).

Stafford, Duncan, Dane, and Winter (1999) stress that the sustainable family business requires the interaction of both a successful business and a well functioning family. The sustainability of the family business depends on family functionality, business success, and the ability of the family and the business to respond appropriately to the disruptions in their regular transactions (Stafford, Duncan, Dane, and Winter, 1999).

Lansberg (1983) identifies various contradictions between the values, norms, and principles that operate in the family and the business, which interfere with the effective management in family businesses. The overlap between family and business norms and principles becomes particularly detrimental for family business management as the family business matures and develops more complex organizational forms. The owner-manager is the person, who experiences most strongly the institutional contradictions stemming from the overlapping family and business principles.

3. Research Methodology

3.1. Sample and Data Collection

This study uses a sample of 190 SMEs operating in Bulgaria (83 family SMEs and 107 non-family SMEs). Data was acquired through structured interviews with the chief executive officers (CEOs) of the companies. Due to high financial costs for obtaining a representative sample of Bulgarian enterprises, this research relies on a convenient sample of Bulgarian companies. Drawing upon the Voluntary Unified Trade Register of the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry as well as personal contacts, companies were identified and contacted in advance in order to obtain their agreement to participate in the investigation and to respond to all questions included in the questionnaire. The structured questionnaire contains questions about the characteristics of the organization and environmental factors. Since the indexes of some of the variables used were adopted from previous studies, the items included in these indexes were translated from English to Bulgarian and then translated back to English to ensure accuracy. A pilot study was conducted among 5 companies in order to pre-test the initial version of the questionnaire. Due to comments from these respondents, minor changes were introduced in some questions. The share of family businesses in the sample is close to the share of family businesses among Bulgarian enterprises announced by the National Statistical Institute¹. More than 64% of the sample companies operate predominantly in the service sector. Microenterprises represent

¹ <http://www.fbn-bulgaria.org/bg/news/59/17/nad-42-ot-kompaniite-v-blgariya-sa-familni>. Accessed on 20 January 2012.

32.1% of the sample firms, while small enterprises account for 41.6%. Approximately 44% of the sample firms operate for less than 10 years.

3.2. Variables

The dependent variable in this study is the dummy variable FAMILY, which indicates whether a firm is a family business. The most common definition of family business applied in literature on internationalization of family businesses is based on a combination of ownership and management criteria (Kontinen and Ojala, 2010). Therefore, family firms are defined as firms where one family controls the company and is represented in its management team (Naldi et al., 2007). This approach to defining family business will increase the comparability of our results with previous empirical findings about internationalization of family businesses, which was recommended by Kontinen and Ojala (2010). The dummy variable FAMILY indicates whether the company is a family business (value 1) or not (value 0).

CEO_EDU indicates the level of education acquired by the CEO of the company (1 = university degree, 0 = other). TENURE indicates the length of CEO's tenure in this position in number of years.

The variable LO reveals the level of the learning orientation of the company. It is measured through 11-item, 7-point scale developed by Sinkula et al. (1997). The scale is retested by Baker and Sinkula (1999) who provide further evidence for its validity and reliability. The Cronbach's alpha of the learning orientation scale is 0.832, which is significantly higher than the minimum reliability threshold of 0.6 (Hair et al., 1998).

The variable entrepreneurial orientation (EO) is measured with 9-item, 7-point scale proposed by Covin and Slevin (1989), which contains items adapted from Khandwalla (1976/1977) and Miller and Friesen (1982). The items are of the forced choice type, with pairs of opposite statements. This scale reveals the extent to which the firms innovate, take risk and behave proactively. Wiklund (1998) identified several studies using this instrument, which provide evidence of its validity and reliability. In this study the scale reports very high reliability. The Cronbach alpha's value of the entrepreneurial orientation scale is 0.857, which greatly surpasses the minimum recommended level of 0.6 (Hair et al., 1998).

The dummy variable FOREIGN indicates the presence of foreign owners (value 1) or otherwise (value 0).

Following Ruzzier et al., (2006:477), in this research internationalization is defined as "geographical expansion of economic activities over a national country's border". As there is no commonly accepted measure of internationalization (Sullivan, 1996), researchers use various approaches to operationalize internationalization. Some authors explore one or more specific modes of entry to foreign markets such as exporting and/or foreign direct investment (Lu and Beamish, 2001, 2006; Westhead et al., 2001, 2004; Chiao et al., 2006; Armario et al., 2008). Empirical research on internationalization in family firms also examines exporting (Fernández and Nieto, 2005; Graves and Thomas, 2006). Empirical studies on internationalization using data from Bulgaria or other Eastern European countries are also focused either on exporting (Lloyd-Reason et al., 2005; Smallbone et al., 1998) or on foreign direct investment (Svetličič et al., 2007). The modes of internationalization most frequently cited by SMEs are direct exporting without an overseas base and establishing an overseas base through some form of foreign direct investment (Wright et al., 2007). Therefore the present investigation, which is based on a sample dominated by SMEs (80.9% of the sample), examines the involvement of the sample companies in exporting and/or foreign direct investment. The variable INTERNATIONALIZATION is a binary variable. It takes value 1 if the company exports products or services and/or has made foreign direct investments and value 0 if not.

It was acknowledged that self-reported performance measures are valid and reliable measures of firm performance (Venkatraman and Ramanujam, 1987). This study measures organizational

performance (PERFORMANCE) in relation to the performance of a firm's competitors using 4 items adopted from previous research (Hult et al., 2004; Wang, 2008; Wiklund, 1999; Wiklund and Shepherd, 2005; Tang et al., 2008; Tang et al., 2007). The chief executive officers were asked to compare the growth of sales, market share, growth of profit before tax, and overall performance of their own firm with those of their main competitors in the past three years on a 5-point Likert scale ranging from "much worse than our competitors" to "much better than our competitors". The variable PERFORMANCE is the sum of the four items. The Cronbach's alpha of the scale is 0.867, which exceeds significantly the minimum acceptable level of 0.6 (Hair et al., 1998).

Several control variables are employed in the analysis. In this paper we adopt the European Commission's employment criterion for an SME. The variable SIZE is a binary variable (1 = more than 249 employees (large company), 0 = less than 250 employees (micro, small or medium-sized enterprise). FIRM_AGE is the age of the company in a number of years. TRADE is a binary variable, which takes a value 1 if the company operates mainly in the trade sector and value 0 if it operates predominantly in another sector. MANUFACTURING reveals if the company operates mainly in the manufacturing sector (value 1) or in another sector (value 0). The variable CEO_AGE indicates the age of the CEOs in a number of years. The variable GENER shows whether the CEO is a woman (value 1) or a man (value 0).

3.3. Data Analysis

Taking into account the objectives of this study and the properties of the data, we employ a binary logistic regression in order to identify differences between the studied family and non-family SMEs. A binary logistic regression was employed to deal explicitly with the dependent variable FAMILY, which is a binary variable (Greene, 1997). The logistic regression is a more robust method since according to Greene (1997), Hair et al. (1998), and Maddala (1983):

- the dependent variable needs not to be normally distributed;
- logistic regression does not assume a linear relationship between the dependent and the independent variables;
- the dependent variable needs not to be homoscedastic for each level of the independent variable(s);
- normally distributed error terms are not assumed;
- independent variables can be categorical;
- it does not require independent variables to be interval or unbounded.

The application of non-parametric techniques is adequate when the independent variables are predominantly categorical. The use of the maximum likelihood approach is recommended when sample selection bias is possible (Nawata, 1994).

4. Empirical Findings

The results of a binary logistic regression exploring differences in organizational and CEO's characteristics between family and non-family SMEs are presented in Table 1. As demonstrated in Table 1, the model is significant at 99% confidence level according to Chi-square statistics. Therefore, the null hypothesis that all coefficients (except the constant) are zero can be rejected. The overall predictive ability of the model to classify correctly family businesses by their internationalization status is 72.8%. The variance of inflation factor (VIF) is used for detecting multicollinearity problems. All the VIFs for the independent variables used in the regression analysis (Table 1) are within the acceptable limits (less than 1.667).

The variable TENURE has a strong positive effect on the dependent variable ($p < 0.01$). CEOs in family businesses have significantly longer tenures than other CEOs. The variables EO, FOREIGN, and FIRM_AGE are significantly and negatively associated with FAMILY. Family SMEs tend to exhibit lower entrepreneurial orientation than non-family businesses. Non-family

SMEs are significantly older than family businesses. Family SMEs are less likely to have foreign owners than non-family businesses. Hypotheses H2, H4, and H6 cannot be rejected.

The variables CEO_EDU, LO, INTERNATIONALIZATION, PERFORMANCE, SIZE, TRADE, MANUFACTURING, CEO_AGE, and GENDER do not exert a statistically significant effect on the dependent variable FAMILY (Table 3). CEOs in family and non-family businesses do not differ in relation to age, gender, and the possession of a university degree. The studied family and non-family businesses do not differ in terms of performance, probability of internalization, learning orientation, probability of being a large company, and probability of operating predominantly in manufacturing or trade sector. Hypotheses H1, H3, H5, and H7 can be rejected.

Table 1: Differences between family and non-family firms.

Variables	Coefficient	Std.	Wald
	s	Error	
CEO_EDU	-0.264	0.516	0.261
TENURE	0.112***	0.041	7.283
LO	0.007	0.017	0.154
EO	-0.035*	0.019	3.546
INTERNATIONALIZATION	0.361	0.378	0.913
PERFORMANCE	0.039	0.061	0.403
FOREIGN	-1.782***	0.482	13.646
FIRM_AGE	-0.050**	0.021	5.642
SIZE	-0.672	0.572	1.380
TRADE	-0.236	0.444	0.282
MANUFACTURING	0.469	0.427	1.206
CEO_AGE	-0.015	0.018	0.712
GENDER	0.092	0.349	0.070
Constant	0.878	1.249	0.494
<i>Chi-square</i>	60.444***		
<i>-2 Log likelihood</i>	250,363		
<i>Overall % correct predictions</i>	72,8		

Note: 1) * $p < 0.1$ ** $p < 0.05$ *** $p < 0.01$

5. Discussion and conclusions

Similarities and differences between family and non-family businesses have attracted a significant scientific interest in other countries (Gallo, 1995; Reid et al., 2000; Smyrniotis and Odgers, 2002; Jorissen et al. 2005; Westhead and Cowling, 1997; Daily and Thompson, 1994; Gudmundson et al., 1999; Donckels and Fröhlich, 1991; Coleman and Carsky, 1999; Daily and Dollinger, 1992; Teal et al., 2003). Comparative empirical studies of similarities and differences between family and non-family businesses aimed at finding the source of distinctiveness of family firm studies (Sharma, 2004). After reviewing a large number of refereed articles on family business, Sharma (2004) concludes that comparative research on family and non-family firms gained mixed results. Differences between family and non-family businesses were found in some characteristics such as performance, perception of environment, and corporate entrepreneurship, while in other characteristics including strategic orientation and sources of debt financing these groups of organizations were very similar (Sharma, 2004). The findings about the differences between family and non-family businesses support the conception that “it is the reciprocal impact

of family on business that distinguishes the field of family business studies from others” (Sharma, 2004:6). They reinforce strongly the system approach to researching family business, which views the business family as a key sub-system of the family firm (Tagiuri and Davis, 1982; Gersick et al., 1997).

The shift from centrally planned to market economy in the countries in Central and Eastern Europe has led to the emergence of a large number of private enterprises including family businesses. The present research explores differences between family and non-family firms in a sample from a Central and Eastern European country. The proposed hypotheses are guided by previous theoretical and comparative empirical research on family business. In response to the methodological concerns expressed in the literature about the methodological appropriateness of some comparative studies of family and non-family businesses (Jorissen et al., 2005; Westhead, 1997; Westhead and Cowling, 1997, 1998), this study utilizes multivariate logit regression that controls for the effects of a number of contextual variables as recommended by Jorissen et al. (2005). This approach allows for detecting real rather than sample differences between the studied family and non-family businesses (Jorissen et al., 2005).

The present study has detected several statistically significant differences between family and non-family businesses. The studied family businesses tend to be younger than non-family businesses. Younger family businesses may face the liability of newness (Stinchcombe, 1965, Hannan and Freeman, 1984). External liabilities of newness such as lack of experience, technological barriers, lack of legitimacy, etc., “make mobilization and acquisition of resources difficult” (Aldrich and Auster, 1986:178). New firms may also face internal obstacles associated with “the creation and clarification of roles and structures consistent with external constraints, and the ability to attract qualified employees” (Aldrich and Auster, 1986:178). Younger firms often lack experience and therefore tend to rely on informal management systems and training practices (Cardon and Stevens, 2004). In addition, their lack of legitimacy within the industry is associated with difficulties to recruit employees (Cardon and Stevens, 2004).

This study confirms previous findings that family businesses are reluctant to share control with external investors (Mandl, 2008) and tend to keep the ownership within the family. Family businesses are significantly less likely to have foreign individuals or legal entities among owners than non-family businesses. This finding is related to the fundamental difference between family and non-family businesses in ownership structure. The family is the controlling owner in family businesses and it aims to keep ownership control for the next generations. Family businesses may lack willingness to share control with foreign investors (Mandl, 2008), because they may not understand or accept family business principles and values. Family businesses may be less visible and attractive to foreign investors because of their local business focus and small scale.

The chief executive officers in non-family firms have significantly shorter tenure than chief executive officers in family firms included in the present study. These findings reinforce previous findings from other countries that in comparison with non-family business executives, family business executives tend to remain in their positions significantly longer (Sharma, 2004; Cromie et al., 1995; Gallo, 1995; Reid et al., 2000; Jorissen et al., 2005). However, the positive disposition of the family business executives during their long tenures is not constant and depends on a combination of factors such as individual traits, family structure and values, future goals of the family business, envisioned role of the executive in it, and contextual factors (Sharma, 2004).

Family firms are less likely to exhibit high entrepreneurial orientation than non-family firms in the sample. The lower entrepreneurial orientation of family businesses in comparison with non-family businesses may be explained with their preference for conservative strategies and unwillingness to take the risks associated with entrepreneurial activities (Zahra, 2005). The great majority of family businesses has a long-term vision and therefore tend to avoid high risk strategies associated with business growth and external financing (Todorov, 2011). Over time, in family businesses founders stay for a long time on their positions, give little attention to the development of competent successors, favour their own children and relatives and are not able to

retain qualified non-family employees (Zahra, 2005). The careful risk behaviour of family businesses was associated with their intention of long-term sustainability of the business (Mandl, 2008). Empirical research demonstrates that family firms are more risk-averse (Naldi et al., 2007; Donckels and Fröhlich, 1991) and less innovative (Gomez-Mejia et al., 2007; Westhead, 1997) than non-family firms.

This study demonstrates that family and non-family businesses exhibit similarities in many aspects. The chief executive officers in the studied family and non-family businesses do not differ with regard to age. This result is in contradiction to empirical research in other countries, which demonstrates that executives in family firms are significantly older than executives in non-family firms (Gallo, 1995; Reid et al., 2000; Smyrnios and Odgers, 2002). The reasons for not detecting differences in the age of executives in family and non-family firms in the sample may be that the great majority of Bulgarian family and non-family businesses have been established in the past 15 years. Perhaps this period of time is not long enough for the preferences of the founders of family businesses to stay longer on their positions to become visible.

The chief executive officers in the studied family and non-family businesses are very similar in terms education level. The great majority of the chief executive officers in both family and non-family businesses have acquired a university degree. In contrast to these findings, empirical research in other countries has demonstrated that family business managers possessed generally lower formal qualification than non-family business managers (Cromie et al., 1995; Reid et al., 2000; Smyrnios and Odgers, 2002; Jorissen et al. 2005), which is attributed little formal training of older generations that have established family businesses (Mandl, 2008). The differences are expected to disappear when the ownership and management is transferred to the next generation of qualified young people (Mandl, 2008).

Despite the paternalistic management style prevalent in family businesses (Mandl, 2008), Bulgarian family businesses are not less likely to appoint female chief executive officers than non-family businesses. Academic literature on family business management has been preoccupied with the importance of gender for the transfer of power in family businesses (Chrisman et al., 1998) despite the fact that empirical findings demonstrate that gender is significantly less important than other attributes such as competence, personality traits, relationships, and involvement in the business (Yordanova, 2010; Chrisman et al., 1998). In European countries more women of the next generation tend to take control of family enterprise (Mandl, 2008). This tendency is explained with the gender equality changes taking place in the society leading to changes in the paternalistic traditions in European countries (Mandl, 2008).

In the context of globalization and increasing competition organizational learning is important for the survival and growth of all types of businesses. In this study family and non-family enterprises are equally likely to exhibit high learning orientation. Empirical research in other countries suggests that family firms have the potential to become learning organizations (Birdthistle and Fleming, 2005). Even, it was suggested that family firms may be better in organizational learning i.e. obtaining, disseminating, interpreting, and remembering knowledge than non-family firms due to their respect for traditions and histories, their networking capabilities, and the longer tenures of their chief executive officers (Moore, 2009).

Non-family firms are not more likely to have internationalized their business than family firms after controlling for other characteristics of the CEO and the business. This finding is in contradiction with previous empirical research comparing European family and non-family businesses, which demonstrates that family businesses in other countries are less export oriented than non-family businesses (Donckels and Fröhlich, 1991; Jorissen et al., 2005).

Family and non-family enterprises in the sample exhibit similar performance and are equally likely to be a large enterprise. Empirical evidence from other countries is controversial about the existence of significant differences in financial performance and growth between family and non-family businesses (Mandl, 2008). Some empirical studies identified statistically significant differences in performance related to family business status (Gallo, 1995; Coleman and Carsky,

1999) or family control (Sabancı Özer, 2012), while other studies did not register any significant differences (Daily and Dollinger, 1992; Westhead and Cowling, 1997; Teal et al., 2003; Jorissen et al., 2005). According to the three-circle model of family business (Tagiuri & Davis, 1982) some specific attributes of family businesses deriving from the overlap between the family and the business have a bivalent effect on family business success. Although these specific characteristics of family businesses may have a direct or indirect impact on firm performance, other factors such as size, sector, national economic situation, etc. tend to exert a greater influence on firm performance than “familiness” (Mandl, 2008:69).

Family and non-family businesses in the present study do not differ significantly in the choice of trade or manufacturing sector. Both the family and non-family businesses included in the sample are more likely to be concentrated in labour intensive business sectors such as services and trade. According to these results, family ownership and management is not an important factor for the choice of sector of business activity.

Before discussing the implications of the findings, some limitations of the study should be noted. First, this study uses a convenient sample of family and non-family businesses and therefore the findings should be interpreted with caution. Second, data was collected through a self-reported survey and thus may be subjected to cognitive biases and errors. Third, family and non-family businesses may differ in relation to a number of other individual and organizational factors, which are not included in the present study. And finally, the findings may be influenced by specific features of the Bulgarian cultural and institutional environment and therefore may not be applicable to other transition or mature economies.

In order to enhance the understanding of similarities and differences between family and non-family companies operating in different contexts, future research needs to examine the following aspects. Future research should examine similarities and differences between family and non-family businesses in relation to other individual and organizational factors, which are not included in this study. Future research should also examine to what extent the findings of this study can be generalized to family and non-family firms in other contexts.

References

- Aldrich H., Auster, E., (1986), *Even dwarfs started small: Liabilities of age and size and their strategic implications*. Research in Organizational Behaviour, 8, 165-198.
- Carney, M. (2005), *Corporate governance and competitive advantage in family-controlled firms*, Entrepreneurship Theory and Practice, 29(3), 249-265.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., Sharma, P. (2005), Trends and directions in the development of a strategic management theory of the family firm. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 555-575.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., Litz, R. (2003), *Discussion: A unified systems perspective of family firm performance: An extension and integration*. Journal of Business Venturing, 18, 467-472.
- Chua, J. H., Chrisman, J. J., Sharma, P. (1999), *Defining the family business by behaviour*. Entrepreneurship Theory and Practice, 23, 19-39.
- Chua, J., Chrisman, J., Steier, L. (2003), *Extending the theoretical horizons of family business research*. Entrepreneurship Theory and Practice, 27(4), 331-8.
- Churchill, N. C., Hatten, K. J. (1987), *Non-market based transfers of wealth and power. A research framework for family business*. American Journal of Small Business, 11(3), 51-64.
- Covin, J., Slevin, D. (1989), *Strategic management of small firms in hostile and benign environments*. Strategic Management Journal, 10(1), 75-87.
- Duh, M., Tominc, P., Rebernik, M. (2009), *Growth ambitions and succession solutions in family businesses*. Journal of Small Business and Enterprise Development, 16(2), 256-269.

- Gallo, M. A. (1995), *The role of family business and its distinctive characteristic behavior in industrial activity*. Family Business Review, 8(2), 83–97.
- Gallo, M., Tapies, J., Cappuyns, K. (2004), *Comparison of family and nonfamily business: Financial logic and personal preferences*. Family Business Review, 17, 303–318.
- Gersick, K. E., Davis, J. A., Hampton, M., Lansberg, I. (1997), *Generation to generation: Life cycles of the family business*. Boston: Harvard Business School Press.
- Jorissen, A., Laveren, E., Martens, R., Reheul, A. (2005), *Real versus sample-based differences in comparative family business research*. Family Business Review, 18(3), 229-246.
- Kets de Vries, M.F.R. (1993), *The dynamics of family controlled firms: The good and the bad news*. Organizational Dynamics, 21(3), 59-71.
- Khandwalla, P. (1976/1977), *Some top management styles, their context and performance*. Organization and Administrative Sciences, 7, 21-51.
- Kontinen, T., Ojala, A. (2010), *The internationalization of family businesses: A review of extant research*. Journal of Family Business Strategy, 1(2), 97-107.
- Lansberg, I. (1983), *Managing human resources in family firms: The problem of institutional overlap*. Organizational Dynamics, 12(1), 39 - 46.
- Lumpkin, G., Dess, G. (1996), *Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance*. Academy of Management Review, Vol. 21, pp. 135-172.
- Maddala, G. (1983), *Limited Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. New York: Cambridge University Press.
- Mandl, I. (2008), *Overview of Family Business Relevant Issues*, Contract No. 30-CE-0164021/00–51, Final Report. Vienna: Austrian Institute for SME Research.
- Miller, D. (1983), *The correlates of entrepreneurship in three types of firms*. Management Science, 29, 770-791.
- Miller, D., Friesen, P. (1982), *Innovation in conservative and entrepreneurial firms: two models of strategic management*. Strategic Management Journal, 3, 1-25.
- Miller, D., Le Breton-Miller, I., Lester, R. H., Cannella, A. A. (2007), *Are family firms really superior performers?*. Journal of corporate finance, 13(5), 829-858.
- Naldi, L., Nordqvist, M., Sjöberg, K., Wiklund, J. (2007), *Entrepreneurial orientation, risk taking, and performance in family firms*. Family Business Review, 20, 33-47.
- Nawata K. (1994), *Estimation of sample selection bias models by the maximum likelihood estimator and Heckman's two-step estimator*. Economics Letters, 45(1), 33-40.
- Ruzzier, M., Hisrich, R. D., Antoncic, B. (2006), *SME internationalisation research: past, present, and future*. Journal of Small Business and Enterprise Development, 13(4), 476-497.
- Sharma, P. (2004), *An overview of the field of family business studies: Current status and directions for the future*. Family Business Review, 17(1), 1 - 35.
- Short, J. C., Payne, G. T., Brigham, K. H., Lumpkin, G. T., Broberg, J. C. (2009), *Family firms and entrepreneurial orientation in publicly traded firms: A comparative analysis of the S&P 500*. Family Business Review, 22(1), 9-24.
- Sinkula J; Baker W., Noordewier T (1997), *A framework for market-based organisational Learning: Linking values, knowledge and behaviour*. Journal of the Academy of Marketing Science, 25, 305-318.
- Slater, S., Narver, J. (1995), *Market Orientation and the Learning Organization*. Journal of Marketing, 59(3), 63–74.
- Sullivan, D. (1996), *Measuring the degree of internationalization of a firm: A reply*. Journal of International Business Studies, 27(1), 179–192.
- Svetlicic, M., Jaklic, A., Burger A. (2007), *Internationalization of small and medium-size enterprises from selected Central European economies*. Eastern European Economics, 45(4), 36–65.

- Svetlicic, M., Jaklic, A., Burger A. (2007), *Internationalization of small and medium-size enterprises from selected Central European economies*. Eastern European Economics, 45(4), 36–65.
- Tagiuri, R. Davis, J. A. ([1982] 1996), *Bivalent attributes of the family firm*, Family Business Review, 9(2), 199-208.
- Tang, J., Tang, Z., Marino, L.D., Zhang, Y., Li, Q. (2008), *Exploring an Inverted U-Shape Relationship between Entrepreneurial Orientation and Performance in Chinese Ventures*. Entrepreneurship Theory and Practice, 32(1), 219–239.
- Tang, J., Tang, Z., Zhang, Y., Li, Q. (2007), *The impact of entrepreneurial orientation and ownership type on firm performance in the emerging region of China*. Journal of Developmental Entrepreneurship, 12(4), 383–397.
- Tsai, W., Hung, J., Kuo, Y., Kuo, L. (2006), *CEO tenure in Taiwanese family and nonfamily firms: an agency theory perspective*. Family Business Review, 19, 11-28.
- Tsang, E. W. (2001), *Internationalizing the family firm: A case study of a Chinese family business*, Journal of Small Business Management, 39(1), 88-93.
- Tsang, E. W. (2002), *Learning from overseas venturing experience: The case of Chinese family businesses*. Journal of Business Venturing, 17(1), 21-40.
- Yordanova, D. (2010). Succession in Bulgarian family firms. An explanatory investigation, in: Surdej, A. and Wach, K. (eds.) *Managing Ownership and Succession in Family Firms*, 110-120, Scholar Publishing House: Warsaw.
- Zahra, S.A. (2005), *Entrepreneurial risk taking in family firms*. Family Business Review, 18(1), 23-40.

POLICY CONVERGENCE SINCE 1970: PRELIMINARY OBSERVATIONS

Petar Stankov, Ph.D., Senior Assistant Professor of Economics
Dept. of Economics, UNWE-Sofia

Abstract

Economies may not converge in income and growth rates but this paper demonstrates they do converge in policies, at least since 1970. This paper examines those policy convergence processes in five policy domains: government intervention, property rights, monetary policies, free trade, and regulation of credit and labor. The data is taken from the Economic Freedom of the World indices. As expected, countries with low initial levels of a certain reform index reform more rapidly than those with a higher initial value of the index. Therefore, a preliminary evidence of a β -convergence in policies is produced. There is also evidence of a diminishing variation of policies over time suggesting an additional ς -convergence process in policies across countries and over time.

1. What is policy convergence and why it matters?

In political science, policy convergence is treated as part of comparative public policy, and is defined as “any increase in the similarity between one or more characteristics of a certain policy (...) across a given set of political jurisdictions (...) over a given period of time” (Knill 2005, p.768).¹

Political science has also borrowed to a large extent the concepts of β - and ς -convergence from economic growth theory, and has applied them to the study of policy dynamics over time. Knill defines β -convergence as a process in which “laggard countries catch up with leader countries over time, implying, for instance, that the former strengthen their regulatory standards more quickly and fundamentally than the latter” and ς -convergence as a process in which “there is a decrease in variation of policies among the countries under consideration” over time (Knill 2005, p.769).

In the economic policy domain we can define policy convergence in general as a sequence of events in which “the macroeconomic policies pursued by countries move toward being identical” (Jackman and Moore, 2008, p.1108). In a more narrow sense, we could analyze policy convergence at each policy level. For example, for the case of monetary policies “narrowing and finally closing the gaps in macroeconomic stability” (Kasman et al., 2008, p.341) is also considered to be policy convergence.

Studying policy convergence is important for two reasons mostly. First, we can address the reasons behind the large-scale push towards a “neo-liberal” policy agenda in the last 45 years. Second, we can also understand the effects from policy convergence on a country’s welfare. Additional welfare is thought in a broad sense. In the spirit of Jones and Klenow (2016) welfare is understood as both an increase in living standards and consumption over time, gaining life expectancy to enjoy the possible increase in the living standards, and a reduction in income inequality.

This paper offers a very preliminary and a limited view on policy convergence since 1970. It derives the policy trends in five policy domains: government intervention, property rights, monetary policies, free trade, and regulations. Further, the data presented here is able to tell if countries were converging in policies. Moreover, the paper presents preliminary, yet sufficient, evidence of both β - and ς -convergence in all five of them.

¹ For an extensive and widely cited early review of the political science literature, follow Bennett (1991).

To do that, the paper uses the Economic Freedom of the World Data by Gwartney et al. (2015). Summary statistics are derived based on the data. The preliminary evidence offered here is mostly in graphical form, without any proper empirical modelling to address the speed of convergence and the dynamics of standard deviations within each policy domain.

The paper does not offer any political economy insights into why policies are converging across countries over time, and what the consequences of convergence are. This is left for future work.

2. Data

The data published by Gwartney et al. (2015) is perhaps the most comprehensive data set of overall economic reforms. It covers 157 countries since 1970 so any researcher can monitor the policy dynamics in most countries over a period of nearly 45 years. The data on *Government Intervention* follows indicators such as: government consumption, transfers and subsidies, government enterprises and investment, top marginal tax rate. The data on *Legal System and Property Rights* covers indicators such as: judicial independence, protection of property rights, military interference in rule of law and politics, legal enforcement of contracts, reliability of police, and business costs of crime. The data in the *Monetary policy* domain presents aggregations of the following policies: money growth, inflation and its standard deviation, freedom to own foreign currency bank accounts. The fourth policy domain is *Freedom to trade* internationally. It covers issues such as: tariffs, regulatory trade barriers, black market exchange rates, controls of the movement of capital and people. Finally, the *Regulatory* domain consists of labor-, credit-, and product-market regulations, such as: hiring and firing workers, minimum wages, ownership of banks, private sector credit, interest rate controls, bureaucracy costs, licensing restrictions, and procedures to start a business.

3. What does the data tell us?

The data presented here suggests that β -convergence in policies can be observed in each of those five policy domains – see the figures below in the **Appendix**. In each figure, the level of the index monitoring a given policy domain is plotted on the X-axis, and the change in the same index over the subsequent 40-year period is plotted on the Y-axis. Thus, the level of the index can be compared with the change in the index over a certain period of time. A positive change in the index in this particular data source means a movement towards more economic freedom.

We can note that within each policy domain there is a graphical evidence of a β -convergence process: initial leader countries do not change their policies much, whereas initial laggard countries try to catch up. This is evident because laggard countries reform more than the leader countries. Therefore, laggard countries move towards market-oriented economies faster than the leader countries, perhaps because there is not much left to reform in the leader countries in the first place. I sliced the data into smaller, 20- and 30- year, intervals to check if the evidence of β -convergence persists. The data performed very similarly.

In addition, the last figure presents evidence on sigma-convergence. Again, this evidence is preliminary and incomplete, as there is no empirical modelling effort behind it, just data compilation, transformation and graph production in STATA.

4. Conclusion

We can conclude that there is preliminary evidence of policy convergence on two levels. First, countries lagging behind the leaders do indeed catch up, suggesting a beta-convergence process. Second, standard deviations within all the five policy domains are declining over time, most notably in free trade. This is suggestive of a political sigma-convergence process.

The data used to derive these preliminary conclusions was taken from Gwartney et al. (2015). Other data sets could potentially demonstrate similar policy convergence processes, e.g. the Heritage Foundation data and the Worldwide Governance Indicators.

This research is a first step towards answering the following research questions: 1) What is the speed of policy convergence?; 2) Where does policy convergence come from?; 3) What are the consequences of policy convergence? Answering those is left for the future.

5. References

- Bennett, C. J. (1991). What is policy convergence and what causes it? *British Journal of Political Science* 21 (2), 215–233.
- Gwartney, J., J. Hall, and R. Lawson (2015). 2015 economic freedom dataset. *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*.
- Jackman, M. and W. Moore (2008). Economic policy co-movement in Latin America and the Caribbean. *Journal of Policy Modeling* 30 (6), 1107 – 1114.
- Jones, C. I. and P. J. Klenow (2016, Sep.). Beyond GDP? Welfare across countries and time. *American Economic Review* 106 (9), 2426–57.
- Kasman, A., S. Kirbas-Kasman, and E. Turgutlu (2008). Monetary policy convergence of potential EMU accession countries: A cointegration analysis with shifting regimes. *Economic Modelling* 25 (2), 340 – 350.
- Knill, C. (2005). Introduction: Cross-national policy convergence: concepts, approaches and explanatory factors. *Journal of European Public Policy* 12 (5), 764–774.

6. Appendix: Figures

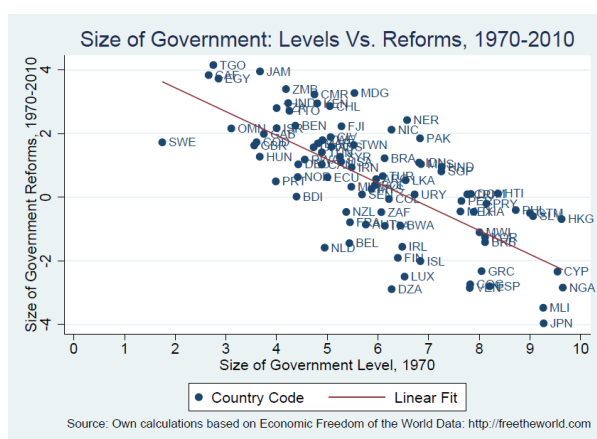


Fig. 1. Government Intervention

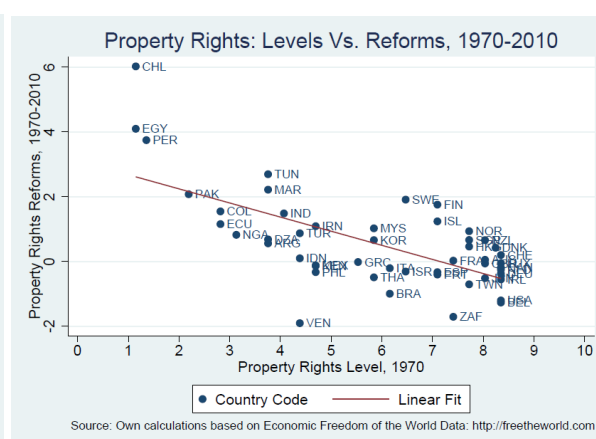


Fig. 2. Property Rights

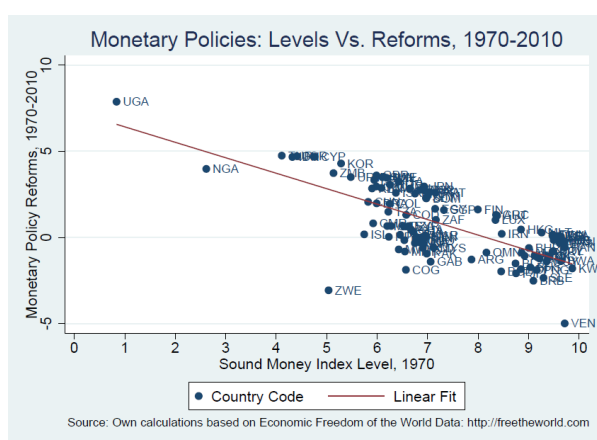


Fig. 3. Monetary Policies

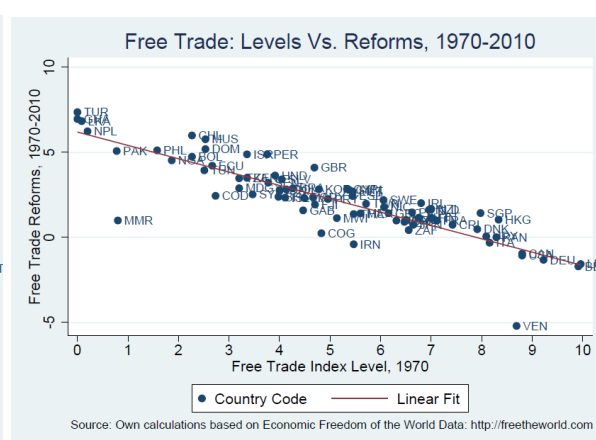


Fig. 4. Free Trade

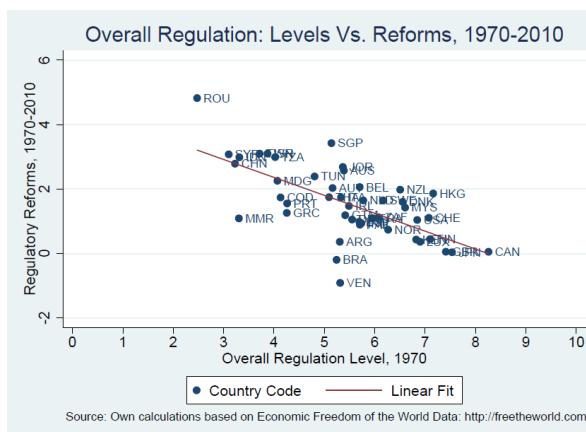


Fig. 5. Overall Regulation

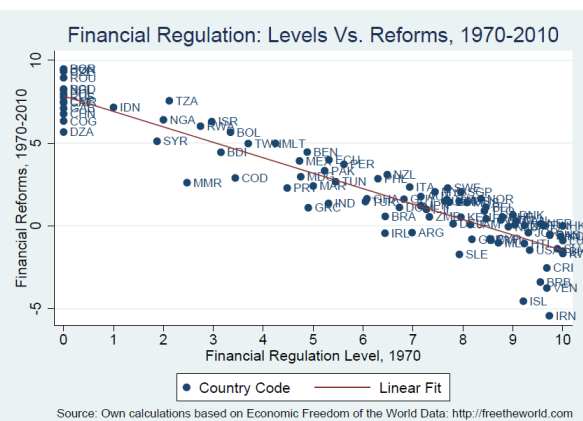


Fig. 6. Credit Market Regulations

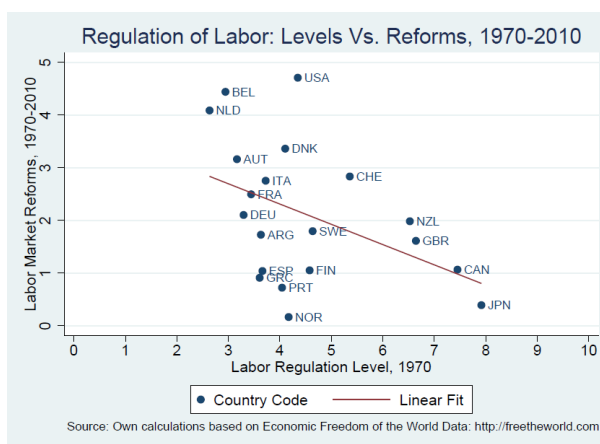


Fig. 7. Labor Market Regulation

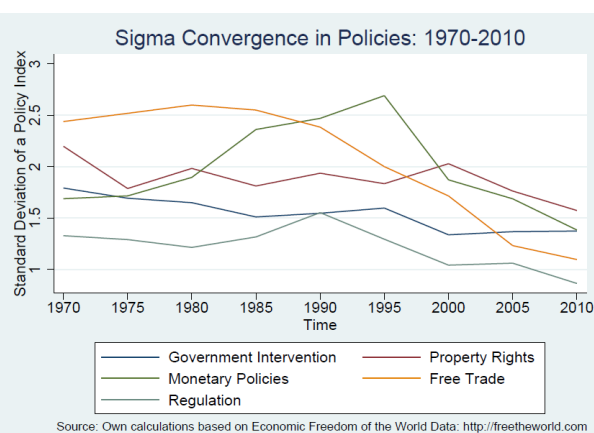


Fig. 8. Sigma-Convergence in Policies

RECENT TRENDS IN THE BULGARIAN INTERNATIONAL FINANCIAL INTEGRATION

Iliya Kutsarov
University of National and World Economy

Introduction

The international financial integration changes the dynamics of the capital supply to the economy. Therefore, studying international financial integration is of growing importance for assessing future economic development.

This study examines the recent trends in the Bulgarian international financial integration. It measures the evolution of the Bulgarian international financial position as well as its composition in the period between 1998 and 2015. Furthermore, in the context of an analytical framework for assessing the capital flows to the opening economy this study makes predictions about the future capital flows to and out of the country. Thereby, it is predicted, that, first, the net capital flows depend on the improvement of the institutional quality in Bulgaria as well as investor's sentiment, and, secondly, financial flows volatility is likely to increase.

Theoretical Background

In the conventional neoclassical framework, international financial integration is predicted to have positive effects for the opening economy. International financial integration is expected to improve the economic performance and smooth consumption. Since return on investment is higher in capital poor countries, international financial integration is predicted to lead to capital flows from capital rich countries to capital poor countries. The increase in capital inflows is expected to result in reduction of the cost of capital in poor countries, in increased level of investments and higher output. Additionally, international flows are associated with knowhow transfers and external control mechanisms which might improve the domestic financial sector, the institutional quality and the governance of the opening country. International diversification could also stimulate specialization and enhance productivity since an open economy does not need to support the high cost sectors where it has competitive disadvantages. The positive effect of international financial openness on consumption is linked to the decrease of consumption volatility. In the neoclassical framework consumers strive to insure their income risk through financial markets. The broader access to financial markets allows for higher consumption risk diversification and thus smoother consumption.

The empirical evidence on the impact of international financial integration is inconclusive¹. Additionally, some methodological limitation related to the measures of financial integration and the length of the used data sample make the empirical approach of deriving conclusions for the impact of international financial integration questionable. Kose, Prasad, Rogoff and Wei provide a comprehensive review of the empirical literature on international financial integration and find that most cross-country studies are unable to find robust evidence for growth benefits of financial liberalization². On the other hand, a more recent study on the ten new European Union member states including Bulgaria by Berthomieu and Syssoyeva-Masson finds statistically significant positive relation between financial integration and growth³. These findings point out that the

¹ See Edison, Levine, Ricci, & Sløk, 2002

² See Kose, Prasad, Rogoff, & Wei, 2006

³ See Berthomieu & Syssoyeva-Masson, 2015

impact of financial integration depends on the specific country characteristics. Additionally, since the country characteristics evolve through time the impact of financial integration is dynamic.

A model developed by Broner and Ventura¹ provides a framework for dynamical evaluation of the international financial development. The model analytically studies the impact of international financial integration on the capital stock in a country by comparing the law of motion of capital stock in an autarky and the law of motion of capital stock after integration. The model links the effects of financial integration with the country's debt enforcement capabilities, its level of capital stock and the savers sentiment. The country's debt enforcement refers to the extent to which the economic agents in the economy are forced to repay their outstanding debt. It is inversely related to the cost of capital of the country since high (low) enforcement probability implies lower (high) default risk and therefore low (high) risk premium. Therefore, all else equal higher debt enforcement probability results in higher capital inflows after international financial integration undermining the positive relation between the quality of the institutions and capital inflows. The debt enforcement capability is an indicator for the quality of the institutions in a country. Regarding the saver's sentiment Broner and Ventura differentiate between optimistic equilibrium in which domestic savers believe in debt reinforcement and stay in the country after financial integration and pessimistic equilibrium in which domestic savers leave the country. The optimistic equilibrium is associated with financial stability and is always positive on the capital stock since foreigners enter the market and add to the domestic capital. On the other hand, the outcome of the pessimistic equilibrium depends on the relation between the foreign capital entering the country and the domestic savings that leave the country. The model developed by Broner and Ventura predicts that countries with low capital stock always benefit from financial integration since the savings of these countries are so low that foreign capital always exceeds them. For mid-income countries the impact of financial integration is dependent on the nature of the equilibrium since the pessimistic equilibrium might lead to capital flight. Furthermore, it is expected that in the transition from low- to mid-income economy the pessimistic equilibrium will persist since the improvement of the institutional quality has not materialized or is not yet perceived. Additionally, the swings between pessimistic and optimistic equilibriums lead to higher output volatility for mid- and high-income countries. This paper predicts the future impact of the international financial in Bulgaria in the context of the Broner and Ventura model.

Measurement of Financial Integration

Before predicting the future effects of the international financial integration in Bulgaria its historical dynamics are studied. There are two approaches of measuring financial openness: de jure and de facto. The de jure approach measures how integrated the economies are on paper. The international financial integration is evaluated based on the legal restrictions on cross border capital flows that a country imposes. The de jure approach has obvious shortcomings, though, since the enforcement of capital controls might be weak in stopping capital flows in a closed economy or regulations in an open economy such as some macro prudential policies effectively limit capital flows. The de facto measures of financial integration look at actual financial data. One way to measure actual financial integration is to look at price differential of similar instruments in different countries. Based on the presumption that in a frictionless world similar instruments should have similar prices, decreasing price differentials might be an indication of increasing financial integration and vice versa. The drawback of this method is that price differentials can be driven by factors that are unrelated to the international financial integration such as low liquidity or low corporate governance. Therefore, a more convenient way to measure financial integration is to look at capital flows. The choice here is between gross and net flows. Since gross flows capture both inflows and outflows they are the more suitable measure. On the other hand, net flows might be a good indication for the dynamics of the financial integration.

¹ See Broner & Ventura, 2016

Similarly, since not all inflows are of equal importance for the economy differentiating between the different types of flows gives better insights into the impact of financial integration.

This study employs the following metrics to measure the financial integration of Bulgaria and its dynamics. The gross financial position is calculated from the International Investment Position by summing up the assets and liabilities over the positions of direct investments, portfolio investments and other investments.¹ Then the direct investment position is examined and the foreign direct investments are compared to the Bulgarian investment abroad. The analysis of the international portfolio position focuses on the dynamics of its gross and net values. Lastly, the evolution of the long-term and the short-term international debt positions are evaluated. The dataset starts in 1998 and ends in 2015. The time frame includes the period of the Bulgarian integration into the European Union, the great financial crises and its aftermath.

Overall international financial position

Figure 1 portrays the development of the Bulgarian gross international financial position as well as its composition. The gross international financial position expanded about five times over the period. Most of the growth was registered shortly before the European Union membership. The growth rate in the early 2000s was positive and low. In the aftermath of the great financial crisis the gross financial position did not change much but became more volatile with positive as well as negative growth rates. The composition of the gross financial positions transformed over time. The gross direct investments surged and after 2005 account for the largest proportion of the gross financial position. The category “other investment” increased in similar manner. The portfolio investments remained mostly unchanged and represented the smallest part of the gross financial position. Overall, the expansion of the gross international financial position highlights the increasing international financial integration of Bulgaria especially during the integration into the European Union.

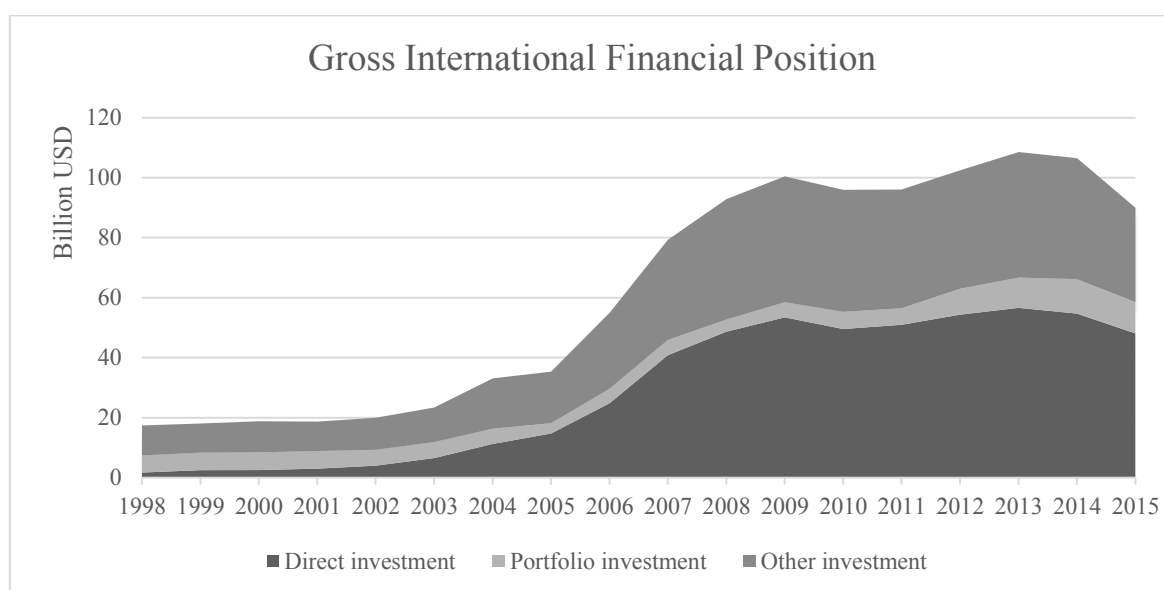


Figure 1: Gross International Financial Position, Source: IMF

Direct Investments

Direct investments are all investments where a resident of a country controls and participates in the management of an entity of another country. Direct investments are characterized by long investment horizon, high cost of liquidation and the high investor control. Additionally, the initiation of direct investments is less dependent on the development of the domestic financial markets compared to the remaining sources of capital. Therefore, direct investments are protected

¹ The category “Other investment” include predominantly currencies, deposits and loans

from short-term investor sentiment and are expected to provide the most stable source of capital. Furthermore, direct investments are predicted to have positive indirect effects such as transfer of technology and managerial expertise.

The evolution of the direct investments component of the international financial position of Bulgaria is presented in Figure 2. The data clearly shows that Bulgaria imports much more direct investment capital than it exports. Moreover, the direct investment position of Bulgarians abroad is nearly insignificant. Figure 2 depicts several trends. First, the membership in the European Union brought significant direct investments to Bulgaria. Second, the period of strong growth has already ended. Third, despite of the low absolute level the direct Bulgarian investments abroad steadily grew especially over the last years. Additionally, the pickup in the international direct investment position of Bulgaria corresponded with the period of transformation from low-middle income economy to upper-middle income economy.¹ Overall, the direct investment position indicates that Bulgaria profited from its international financial integration.

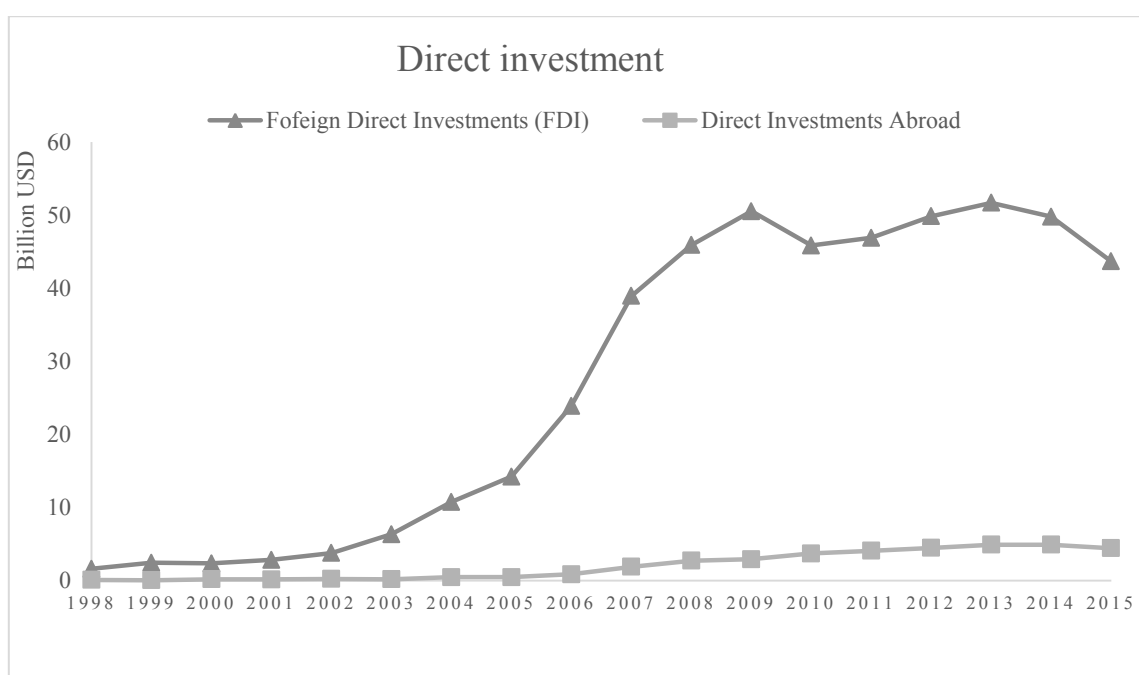


Figure 2: Direct Investment, Source: IMF

Portfolio Investments

Portfolio investments do not require control and management from the investor. They are relatively liquid and the threshold for executing such an investment is much lower than in the case of direct investments. Therefore, portfolio investments are accessible to broader market participants. These features make portfolio investments more volatile than foreign direct investments and more dependent on the development of the financial market in the destination country. On the other hand, similarly to direct investment portfolio investments are expected to promote knowhow transfers and corporate governance improvement.

¹ Bulgaria was reclassified from lower-middle-income economy to upper-middle-income economy by the World Bank as of 2006

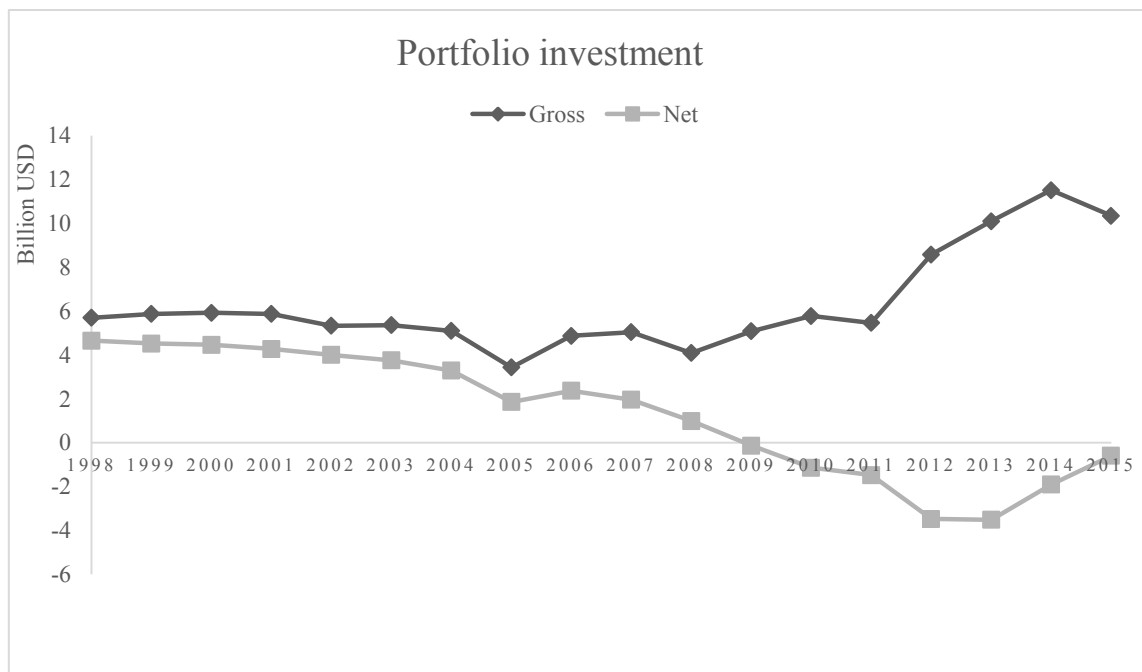


Figure 3: Gross and Net Portfolio Investment, Source: IMF

The development of the gross and net portfolio investment international position is depicted in Figure 3. The gross position increased over the period indicating an increasing international financial integration. However, the strongest growth came later than in the case of the direct investments that is after the direct investment position plateaued. The net portfolio investment position decreased over the period indicating that the pace of capital outflows exceeded the capital inflows. That trend accelerated after Bulgaria joined the European Union and reversed after 2013. Furthermore, Bulgaria became net capital exporter post 2009 as illustrated by the negative net position. Overall, the evolution of the portfolio investment position was uneven.

External Debt

The progress of the external debt position is plotted in Figure 4. It is differentiated between long-term debt and short term debt. Due to its longer maturity and higher liquidation cost long-term debt provides stable source of financing. In contrast, short term debt is pro-cyclical in nature and thus lower quality source of financing. Both long-term and short-term debt positions grew over the studied period. As in the case of the foreign direct investments the strongest growth rate was registered in the years 2004-2009. The evolution of the long-term and the short-term debt diverged in the last years. Short term debt decreased while term debt continued growing albeit at lower pace.

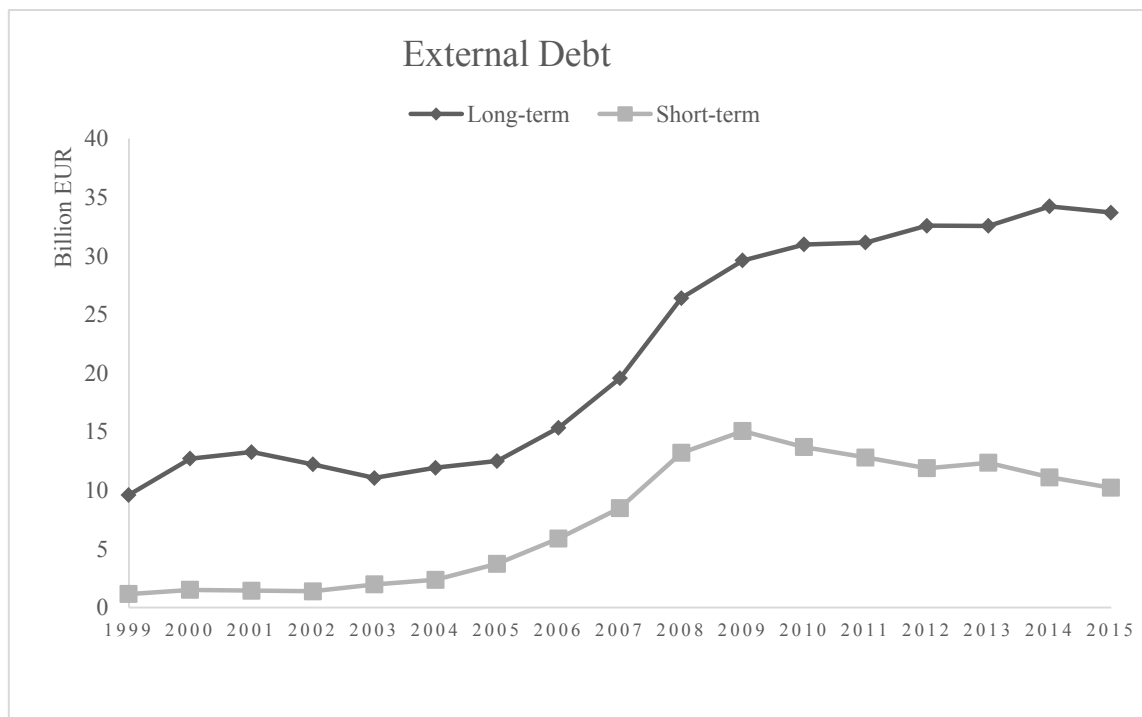


Figure 4: External Debt Position, Source: BNB

Future implications

Bulgaria experienced large capital inflows over the last almost 20 years. These inflows were especially pronounced during the period of the integration to the European Union. As predicted by the model of Ventura and Broner capital started leaving the country after it became richer and transformed from lower-middle-income to upper-middle-income economy. After the financial crisis, the pessimism increased and the capital outflows grew. That pessimism reversed after 2013 as seen by the reversal of the net portfolio investment position and the increase of long-term debt. The fluctuations of the capital flows increased during the period. Bulgaria accumulates capital and to what extent this capital stays in the country depends on the debt enforcement probability of the country as well as on the investor's sentiment. The debt enforcement probability is a function of the legislative, judicial and executive framework in the country, i.e. a function of its institutional quality. Improvement in the institutional quality will keep capital in the country while bad governance will lead to capital outflows. Additionally, the net portfolio flows will continue to deteriorate unless domestic financial markets develop to absorb the growing domestic capital. The shifts between financial stability and capital flights as represented by the optimistic and the pessimistic equilibriums in the Ventura and Broner model are expected to continue as Bulgarian savers become richer and the deeper international financial integration alleviates financial capital mobility. On the other hand, improvement of the institutional quality as well as sound macroeconomic framework could dampen the capital flows volatility.

Conclusion

The international financial integration of Bulgaria in the period 1998-2015 is de facto measurable. The capital flows to the country are meaningful especially after the Bulgarian integration to the European Union. Moreover, the largest proportion of capital is in the form of foreign direct investments are the most stable and beneficial sources of financing. Applying an analytical framework developed by Broner and Ventura the growth of the Bulgarian gross international financial position is predicted to sustain. On the other hand, the net international financial position is anticipated to become more volatile and increasingly depend on the domestic sentiment and especially on the quality of the Bulgarian institutions.

References

- Ang, J. B. (2007). *A Survey Of Recent Developments In The Literature Of Finance And Growth*. Monash Economics Working Papers, Monash University, Department of Economics. Retrieved from <https://ideas.repec.org/p/mos/moswps/2007-03.html>
- Bekaert, G., Harvey, C. R., & Lundblad, C. (2005). Does financial liberalization spur growth? *Journal of Financial economics*, 77, 3-55.
- Berthomieu, C., & Syssoyeva-Masson, I. (2015). Financial Integration of the New EU Member States: Do Foreign Capital Inflows Matter?
- Bordo, M. D., & Helbling, T. (2003). *Have national business cycles become more synchronized?* National Bureau of Economic Research.
- Boyd, J. H., Levine, R., & Smith, B. D. (2001). The impact of inflation on financial sector performance. *Journal of Monetary Economics*, 47, 221-248. doi:[http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932\(01\)00049-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932(01)00049-6)
- Broner, F., & Ventura, J. (2016). Rethinking the Effects of Financial Globalization. *The Quarterly Journal of Economics*, 131, 1497-1542. doi:10.1093/qje/qjw010
- Edison, H. J., Levine, R., Ricci, L., & Sløk, T. (2002). International financial integration and economic growth. *Journal of International Money and Finance*, 21, 749-776. doi:[http://dx.doi.org/10.1016/S0261-5606\(02\)00021-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0261-5606(02)00021-9)
- Enrique G. Mendoza, Vincenzo Quadrini, & José-Víctor Ríos-Rull. (2009). Financial Integration, Financial Development, and Global Imbalances. *Journal of Political Economy*, 117, 371-416. doi:10.1086/599706
- Imbs, J. (2006). The real effects of financial integration. *Journal of International Economics*, 68, 296-324.
- Kose, M. A., Otrok, C., & Whiteman, C. H. (2008). Understanding the evolution of world business cycles. *Journal of international Economics*, 75, 110-130.
- Kose, M. A., Prasad, E., Rogoff, K. S., & Wei, S.-J. (2006, August). *Financial Globalization: A Reappraisal*. Working Paper, National Bureau of Economic Research. doi:10.3386/w12484

BULGARIA AND ITS PLACE IN THE EUROPEAN MONETARY SYSTEM

Blagovest Tsvetanov Tsvetkov, PhD student
Academic Coordinator: Assoc. Prof. E. Sotirova PhD

I. Introduction

In this section of the paper, we will embark upon discovering the path Bulgaria needs to undertake in deciding whether it wants to become part of the European Monetary System, or namely – adopting the euro as a national currency and legal tender instead of the Bulgarian lev.

In the complex contemporary economic environment, this decision holds immense weight, requires commitment to a cause and willpower to see the process through and, naturally, brings with it its respective positive and negative consequences for Bulgaria and its citizens. Therefore, in order to examine these potential effects, we will analyse the problem from several angles.

To begin with, we will firstly define the legal framework that constitutes a valid decision to adopt the euro as a national currency, along with terminology that will be practical for the purposes of our work. Then, the various benefits of this course will be outlined, followed by the inevitable disadvantages that stem from the process. Next, a useful comparison will be drawn by taking a look at an example from an outside view, i.e. other countries that have followed the same procedure. In the closing section, by inferring from our findings in the previous points, a parallel can be found weighing the two sides of the argument in order to produce conclusions and recommendations as to what perhaps can be viewed as the preferred choice in the eyes of this author.

At the very end, appropriate references and appendices will be attached as necessary for the purposes of our review.

II. Legal Framework and Theoretical Background

At the very start, it is useful to define what exactly a potential choice for adopting the euro as a common currency means for Bulgaria from a legal standpoint. In addition, common theoretical terms for our paper will be introduced.

As a Member State (MS) of the European Union (EU), Bulgaria adheres to the stipulations and criteria outlined in the legal documentation of the entity – chiefly the Treaty of the Functioning of the European Union and Treaty of the European Union. As such, every MS that wishes to enter the so-called Economic and Monetary Union (EMU), a binding agreement aimed towards convergences of the economies of the MS¹, must follow the five Maastricht criteria (euro convergence criteria), briefly described below as present in the treaty².

1. *Harmonised Index of Consumer Prices (HICP) inflation* (12-months average of yearly rates):

Shall not exceed the HICP reference value, which is calculated by the end of the last month with available data as the unweighted arithmetic average of the similar HICP inflation rates in the 3 EU member states with the lowest HICP inflation plus 1.5 percentage points. However, there is also the “disclaimer” subjectivised exclusion that EU member states with a HICP rate significantly below the Eurozone average, do not qualify as a benchmark country for the reference value and will be ignored, if it can be established its price developments have been strongly affected by exceptional factors (i.e. severe enforced wage cuts, exceptional developments in energy/food/currency markets, or a strong recession).

¹ Economic and Monetary Union - www.ecb.europa.eu

² Treaty of Maastricht on European Union - eur-lex.europa.eu

2. *Government budget deficit* –

The ratio of the annual general government deficit relative to gross domestic product (GDP) at market prices, must not exceed 3% at the end of the preceding fiscal year (based on notified measured data) and neither for any of the two subsequent years.

3. *Government debt-to-GDP ratio* –

The ratio of gross government debt (measured at its nominal value outstanding at the end of the year, and consolidated between and within the sectors of general government) relative to GDP at market prices, must not exceed 60% at the end of the preceding fiscal year. Or if the debt-to-GDP ratio exceeds the 60% limit, the ratio shall at least be found to have "sufficiently diminished and must be approaching the reference value at a satisfactory pace".

4. *Exchange rate stability* –

A several-component criterion that encompasses several aspects. Applicant countries should not have devalued the central rate of their euro pegged currency during the previous two years, and for the same period the currency stability shall be deemed to have been stable without "severe tensions". As a third requirement, participation in the exchange-rate mechanism (ERM / ERM II) under the European Monetary System (EMS) for two consecutive years is expected, though according to the Commission exchange rate stability during a period of non-participation before entering ERM II can be taken into account.

5. *Long-term interest rates* (average yields for 10yr government bonds in the past year):

Shall be no more than 2.0 percentage points higher, than the unweighted arithmetic average of the similar 10-year government bond yields in the 3 EU member states with the lowest HICP inflation (having qualified as benchmark countries for the calculation of the HICP reference value).

Naturally, considering the focus of our research, we will be delving more specifically into the 4th criterion on exchange rate stability and its implications on Bulgaria.

As a means of additional clarification, it is also worth taking a separate look on several of the above-mentioned terms. The European Monetary System, as established in the Werner Report¹, was implemented as early as 1979 in order to reduce the MS's currency fluctuations. As such, it introduced bands, within which the countries would keep their national currencies' exchange rates as compared to one another (narrow one at +/- 2.25% and a wide one at +/- 6%, respectively). In addition, the so-labeled exchange rate mechanism (ERM), later replaced by the ERM II version, are also key notions under the EMS. The current mechanism in place, the mark II, entered into force in 1999 and effectively allows for a euro adoption candidate state to be placed under an even wider band, +/- 15%, as compared to a centrally established euro rate by the respective country's Central bank or equivalent thereof².

A final item worth noting in this section is in connection to Bulgaria's specific status-quo. This chiefly refers to the fact that Bulgaria is placed under a Currency board since 1997, when the country experienced severe economic hardship. Although those obstacles were largely overcome due to the stability provided by the Board³, the country also has to deal with the fact that it no longer has the ability to conduct its own monetary policy. Furthermore, the Bulgarian lev has been pegged at a fixed exchange rate towards the euro. Therefore, in order for Bulgaria to pursue the path of the euro, the currency board will have to be abolished in order for the state to allow the national currency to free float and attempt to retain it within the above-mentioned bands. Consequently, this leads to a decision of weighing risks – potential overall macroeconomic instability versus adhering to one of the Maastricht criteria for two consecutive years. More elaboration on this conundrum can be found in further sections of this paper.

¹ The Werner Report and the European Monetary System - ec.europa.eu

² Council Regulation (EC) No 1103/97 of 17 June 1997 on certain provisions relating to the introduction of the euro - eur-lex.europa.eu

³ The Role of the Currency Board in Bulgaria's Stabilization – Anne-Marie Gulde, International Monetary Fund

III. Benefits of Adopting the Euro as a Single Currency

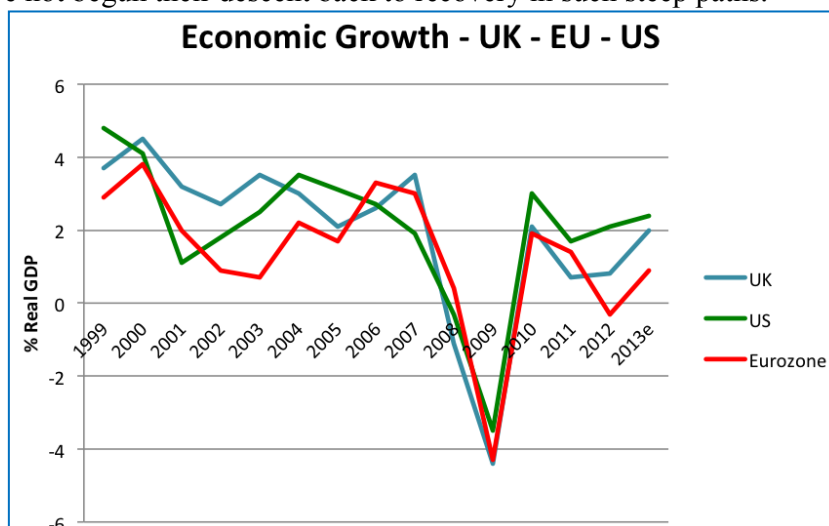
In order to analyse the crucial choice of adopting the euro, it is fitting to briefly cover the perceived advantages behind the common currency.

With a single currency, there is no longer a cost involved in changing currencies; this will benefit both corporations and physical persons who trade within the Euro area. It has been estimated that this benefit would roughly be equal to 1% of GDP of the Eurozone¹ so its impact is undoubtedly quite significant. These costs are known as **transactional** or **frictional**. As a side benefit to this facet, there are indications that since the adoption of the Euro, there has been a 6% increase in the volume of transactions connected to tourism².

Another beneficial aspect can be linked with increased **confidence** on the part of economic agents engaged in activity in the Economic and Monetary System of Europe. This is with regard to chiefly price transparency and elimination of exchange rate uncertainty in addition to also upping the credit ratings of the country. Not only would the standard of living across different states be more easily compared, but would also contribute to easier prediction of the terms of trades these states would achieve while engaging in trade. In interest of balancing the argument, it can however be mentioned that in particular cases of Member States, other factors at work at local level might have contributed to a greater extent than the mere introduction of the euro. This point will be further expanded upon in other sections of this paper.

Another point in favour is associated again with the above-mentioned confidence and predictability of the euro economic environment. This is namely the **reduction of cost of capital**, more specifically the cost of borrowing due to the reduced risk component, if referring to the traditional calculation using the Weighted Average Cost of Capital (WACC)³. Consequently, further **inward investment** may be attracted, attributed to the already stated lowered transaction costs and predictability of the environment.

Even though the global financial crisis has left a significant negative mark on recent GDP growth both globally and more specifically on the Eurozone, it is possible to point out that prior to its onset in 2008, the Member States have enjoyed a relatively stable status-quo in that regard, as evident from the table below. However, it is also seen from the UK and the USA economies, provided as a reference example, that they follow the same trend, therefore somewhat downplaying the euro as a single most important factor here. In addition, the expected recovery as projected in this prediction in 2012 turned out to be quite different in actuality and the observed economies have not begun their descent back to recovery in such steep paths.



¹ Cambridge International AS and A Level Economics, 2014, Smith, P.

² Review of International Economics, Vol. 15, No. 2, pp. 302-312, May 2007

³ www.investopedia.com/terms/w/wacc.asp

Figure 5 - Real GDP Growth in the Eurozone, UK, and the USA 1999-2013, source IMF¹

A final thought can also be shared in terms of the general boost of morale as a result of the **closer cohesion and integration** of the Member States – a goal well embedded in the core values of the European Union as a binding entity on the continent.

IV. Drawbacks and Challenges of Adopting the Euro

In the interest of balancing our research arguments, we will now pay attention to the intimidating set of challenges and potential negatives that Bulgaria has to pay heed to when considering adopting the euro. In order to more precisely analyse from the perspective of their potential effects, the factors will be split up into two groups – economic challenges and socio-political factors – and subsequently reviewed.

1) Economics Challenges

To begin with, one of the often quoted perceived threats of adopting a common currency is the notion of **importing inflation**. Exposure to the same scenarios and environment as the other Members States of the monetary union would offer no chance for protection or insulation from the high inflation contagion that would spread among countries due to the interconnectedness of their economies. In the current reality of the Eurozone, though, the situation appears a little different. In the wake of the global financial crisis (2008-present), the developed countries' economies' growth rates have dramatically slowed down and as such, inflation has been extremely low (even negative) in addition to centrally determined interest rates following suit. Therefore, "importing" inflation would actually be beneficial for Bulgaria to boost its stuttering economy as a member of the currency union. However, due to its extremely low overall levels amongst Member States, no real benefit should be expected to be gained and the status-quo would at best be the same, perhaps only slightly narrowing the bands of fluctuation around the zero mark, as outlined in the graphs below. The similarity of the two trend lines is evidently striking, even though the Bulgarian one is slightly more volatile.



Figure 6 - Bulgaria Inflation Rate 2011-2016, source: Bulgarian Statistical Institute²

¹ Real GDP Growth in the Eurozone, UK, and the USA 1999-2013, International Monetary Fund (2012)

² Bulgarian Inflation Rate Levels 2011-2016, National Statistical Institute, data as of 10/11/2016



Figure 7 - Inflation in the EU, 2011-2016, source: Eurostat¹

An issue somewhat connected to the above is also crucial. The initial euro adoption knock-on effect can also affect commodity, prices, as was the case in Slovenia in 2007-2009. This author had the chance of observing this effect first-hand by virtue of temporary residence in that country, where the effect on retail prices was undoubted (effective doubling of prices following the introduction). The balancing act then comes down to the real purchasing power of the populace. Would employers follow suit and adjust **wages and salaries** accordingly to match the higher standard of living? Surely the final answer is related to the price of the end product and the cost of production but if it is no, then the real purchasing power of households will see a sharp decrease. Conversely, in case of a mirrored increase, then the cost of labour may become too high to maintain the same staff levels, leading a possible spike in unemployment. Again related, pensions and benefits paid out by the government would also come under scrutiny.

Furthermore, as the euro is introduced and domestic currency is withdrawn from circulation, the monetary authority must buy back the domestic currency held by the public and banks and additionally adjust the financial infrastructure (e.g. ATMs) accordingly. A related **one-off indirect cost (sunk cost)** arises if the country does not have enough foreign reserves to buy domestic currency, in which case it must acquire the initial stock. This administrative expense is not to be disregarded as, for instance, the estimated one-time cost of introduction of the euro in Lithuania (joined in 2015) is between 0.5-0.7% of its GDP, or around EUR 2 billion². Transposing this amount to Bulgaria, the percentage will undoubtedly be higher due to the Balkan country's larger area and population, hence more complex infrastructure³.

Another potential economic threat lies in the openness of Eurozone economies to **concerted speculative attacks** against the euro. Without their own national currencies and with less overall types of currencies to diversify their national reserves, any exchange rate shocks suffered as a result of coordinated efforts aimed at eroding the value of the currency will be that much more effective against Member States. Another constraining issue in this particular case is the inability of individual states to carry out independent monetary policy in the form of foreign exchange operations to alleviate such risks. Although difficult to track, such attacks have occurred in the past and taking advantage of the weaknesses of the Eurozone yet again is just a matter of time. For instance, F. William Egdal argues that in 2010 such an attack originated at a New York hedge fund in an attempt to undermine the world's second largest reserve currency⁴.

A final note in this sub-section but certainly not in terms of importance is that of **budget deficits**. As already pointed out, this item is one of the euro convergence criteria and it is no secret that it is almost universally not preserved among Members States currently (refer to the graph

¹ EU Inflation Rate Levels 2011-2016, Eurostat, data as of 10/11/2016

² A Study on the Benefits of the Euro, Lithuanian Central Bank, October 2013

³ Bulgaria GDP quoted as \$141.375 billion, according to the IMF as of May 2016

⁴ A Surprise Boost for Euro... from China, F. William Egdal, October 2010

below). There has been a call to revisit this prerequisite as a whole and even remove it as the deficits levels sit soaring high. Interestingly, alongside countries expected to be highlighted as badly performing, such as Greece, we also find the case of Slovenia, already mentioned in our analysis, dipping below the -14% mark in 2013, having adopted the euro relatively recently (2007).

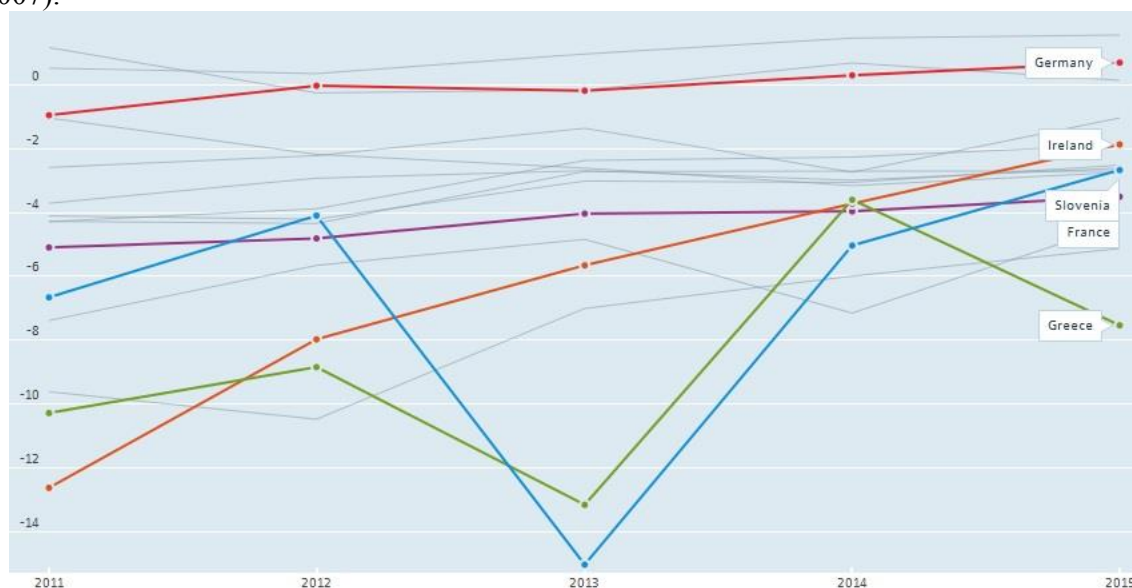


Figure 8 - Government Deficits-to-GDP 2012, source; OECD¹

These points are heavily present in a recent issued by Nobel Prize Laureate J. Stiglitz, where he also openly questions the political will of European leadership to adjust to such challenges – a notion that will be included in our next sub-section as well². Furthermore, the overall lack of flexibility – a central monetary policy depriving local governments of exchange rate influence in these dire circumstances – has surely attributed to these developments (see Appendix 1).

2) Socio-political factors

Moving on with several influences that might be regarded as more indirect but certainly have a crucial importance in connection with the problem at hand.

As stated by J. Stiglitz in the above-mentioned article, it is questionable that European leadership has the political will to see the euro crisis through. This can also be attributed to the case of Bulgaria. Brief periods of relative **political stability** are quickly being interrupted by resignations and interim governments. Even though the country's economy has somewhat stabilised in 2016, it is key to maintain the momentum rather than lapse back into uncertainty. Unfortunately, with the most recent presidential election results, it appears that a new political crisis is brewing³. A long-term decision of the magnitude and far-reaching consequences such as the adoption of the euro as a national currency surely requires the strength of will, commitment and consistency that such current developments in Bulgaria are lacking.

Secondly, the overall **geo-political status-quo** of Bulgaria should also be considered. Its geographic location at the crossroads between Europe and Asia makes it a focal point for highly debated issues, not least the migrant crisis stemming from the nearby conflicts in the Middle East. Such potentially threatening events for national security can easily, and rightly so, steal the limelight away from economic decisions such as the future of its legal tender. Additional funds might also need to be dispatched in order to more properly prepare to curb such a threat. For instance, the protective wall and additional military presence around the border with neighbouring

¹ Government Deficits-to-GDP 2011-2015, OECD

² Seven changes needed to save the euro and the EU, Stiglitz, J., August 2016

³ Bulgarian PM Borisov resigns, snap parliamentary poll likely, Reuters, 14/11/2016

Turkey, from where most of the migrants arrive, are estimated to burden the budget with as much as an additional BGN 100 million¹.

After that, the high degree of **interconnectedness** of countries and economies on a world scale nowadays is without a doubt also influential. This issue is two-fold. On one side, we have the often perplexing and certainly worrying speed of information spread around global markets, even when such news has not actually been verified beforehand. One need not look any further than the recent pound sterling flash crash in the forex markets, caused by misinterpretation of official statements². On the other hand, the possible membership in the Eurozone also brings problems in that regard. Should financial aid be necessary to any of its Member States, Bulgaria, as potential such, must also devote the proportionate percentage of its budget to contribute to such relief packages. And this is far from an unlikely scenario as the situations with Ireland and Greece have demonstrated in recent years.

Speaking of the above conundrum, overall **Member States turbulences** are not at all out of the equation, too. Greece's proximity as a southern neighbor to Bulgaria is sure to affect it negatively as well with a probable "domino effect". Of course, the situation surrounding Brexit was greeted with dismay throughout much of continental Europe and the uncertainty surrounding that action surely contributes to lessen the morale and confidence of all concerned economic agents. Moreover, most recent developments include complications with regard to passing the actual withdrawal through the English Parliament in addition to the lack of a cohesive plan on how to structure and conduct the process in general³.

IV. The Example of Others

The dramatic media images of banknotes of now redundant national currencies being swept away in major Western European cities at the onset of the initial euro entering into circulation in 2002 are long forgotten. The gradual expansion of the Eurozone has since, however, been greeted with mixed feelings. In order to have more precise parallels with Bulgaria's status-quo, countries with more comparable economies have been chosen as potential reference points for positive practices as well as traps to avoid on a possible future euro adoption path. The evidence gathered and experience gained by an outside look into this problem can always be a beneficial subject for analysis. The author already shared several hands-on observations from Slovenia and now we will also present the cases of Lithuania and Slovakia.

❖ Lithuania (joined Eurozone in 2015)

At first glance, Lithuania can be seen as a benefactor of joining the EU and adopting the euro. Since joining the Union, the country has seen a substantial boost in per-capita income (55%), bringing it quite close to the much larger and more populated Poland⁴. Indeed, domestic consumption is on the upward trajectory, having in mind that real wages have increased by 5%, retail trade is improved, and the state has the fastest growing real estate market of all Baltic states. This can undoubtedly be linked to the earlier mentioned consolidated confidence by economic agents. It appears that people believed that prices would increase, whereas a more than proportionate increase and wages and salaries alleviated this effect. This stability certainly has its side benefits. For instance, Lithuania was ranked as the second-best place to invest in Europe for 2014⁵. However, this bright picture conceals some hidden issues. For instance, the euro might have brought stability but economic growth has not accelerated since adopting the euro. What's more, following the sanctions imposed by the EU on Russia, due to Lithuania's close proximity and trade ties, most recently the latter's economy has actually felt reverberating shocks as a result

¹ Novinite.com, July 2015

² Flash Crash of the Pound Baffles Traders With Algorithms Being Blamed, bloomberg.com, October 2016

³ Downing Street dismisses Brexit 'divisions' memo, bbc.co.uk, November 2016

⁴ Lithuania and The Euro: One Year Later, The Romance Continues, Forbes.com, January 2016

⁵ Where to Invest Around the World, 2014 Edition, foreignpolicy.com, May 2014

of this. 2015's growth rates have stagnated compared to the previous period and exports have been severely hit, since most of those went to Russia.

❖ Slovakia (joined Eurozone in 2009)

Since Slovakia has had more time to reflect on its decision to adopt the euro, it has definitely caused polarised opinions.

Supporters of the common currency point out the softening effects this action has had on the country's economy – after all, Slovakia went down this road at the onset of the global financial crisis. In addition, domestic consumption has remained high, especially in comparison to its neighbors, notably the Czech Republic¹. The geographic location also serves the country well – lying right in the middle of Europe but surrounded by Eastern European markets, where the euro has not been adopted yet. Almost all of Slovakia's exports go to the EU with a substantial amount to Eurozone Member States. On the other hand, detractors point out that even though the euro has had perceived stabilization effects on the economy, nearby countries have not actually suffered any negatives by staying out. In particular, centralization of the monetary policy might deprive Slovaks' ability to close the gap to wealthier Member States. Furthermore, there are growing concerns of the obligation to participate and contribute in financial aid mechanisms, such as the case with Ireland, where Slovakia alone contributed EUR 320 million.

The trend we outlined with Lithuania – stabilisation but no real acceleration of growth – is present here as well. To follow the relevant data, refer to Appendix 2.

V. Conclusions & Recommendations

In this concluding chapter, we will attempt to analyse further our findings from the previous sections (pluses, negative sides, and the outside look) and attempt to provide insight as the most crucial query – is it worth it for Bulgaria to pursue the path of adopting the euro as a national legal tender. Our final review will begin on a more general level gradually narrowing down on the national specifics.

First of all, from an overarching point of view, it can be said that a lot of positives were expected of the euro in theory but the practice in real life has mostly proved otherwise. From the examples of Lithuania and Slovakia we managed to establish that even though stability may be introduced, a significant economic boost is not to be expected in itself. Furthermore, the Maastricht criteria, conceived in a much different era have proved to be obsolete in many regards and require significant revamping if not removal altogether. The single centrally controlled monetary policy has been ineffective in bridging the gap between leaders and laggards and denies much needed fiscal flexibility to Member States of the Eurozone during difficult times. As a final note, even the idea that the implementation of the euro would lower interest rates was debunked during the financial crisis 2008-2012, when Euro bonds rose to record levels (appendix 1).

More specifically, concerning whether Bulgaria should currently pursue the adoption of the euro as a legal tender, certainly both sides of the argument have their points and were outlined in the previous chapters of this paper. The opinion of this author, however, leans towards the lack of practicality of chasing euro implementation in the near future. Judging from outside examples and recent inflation data, certainly a stabilization would occur in that regard, but only in narrower bands and, as mentioned without actually providing opportunity for rapid growth. Another very crucial factor, mentioned in the beginning too, is the fact that Bulgaria would have to give up on one of its own key stabilisation mechanisms – the Currency Board. It has since been a pillar of the economic status-quo, and the risk of abandoning it in favour of entering the ERM II is too great. The Bulgarian government must also consider an indicator as important as the rising government debt in line with the trend amongst the rest of the EU Member States. It may still be the one of the lowest but it has almost doubled in the past four years, referring to the table below.

¹ Has the euro been worth it?, www.voxeurop.eu, May 2011



Figure 9 - Bulgaria debt-to-GDP ratio 2011-2016, source: Ministry of Finance, Bulgaria

Perhaps most importantly, if not in terms of economic factors, another negatively developing trend is the political instability in the Balkan country. Again as mentioned in J. Stiglitz's article, the ruling elite's political will is repeatedly tested in times as dire as these, and the Bulgarian leaders unfortunately fail to overcome these obstacles. Patience, willingness to see through a decision as crucial as the euro adoption and continuity between governments are entirely lacking and it looks as though we are headed for another political crisis and interim government following the presidential elections. Matters of national security are also pressing along our borders in terms of the migrant crisis – these threats should require undivided attention and foremost priority.

In conclusion, considering all factors specified above, Bulgaria should not currently focus on pursuing the euro as a legal tender. The discussion as always remains open, however, the negatives and obstacles in the current form of the Eurozone heavily outweigh the benefits. Without a change of the established format and / or the mechanisms of action and with no flexibility for each Member State, undoubtedly the euro as a common currency symbol of cohesion and shared prosperity remains in the realm of the theoretical dreams rather than a practical successes.

VI. References

- 1) Economic and Monetary Union - www.ecb.europa.eu/ecb/history/emu/html/index.en.html, site last visited on 5/11/2016
- 2) Treaty of Maastricht on European Union - eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:xy0026, site last visited on 5/11/2016
- 3) The Werner Report and the European Monetary System - ec.europa.eu/economy_finance/euro/emu/road/ems_en.htm, site last visited on 5/11/2016
- 4) Council Regulation (EC) No 1103/97 of 17 June 1997 on certain provisions relating to the introduction of the euro – eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997R1103:EN:HTML, site last visited on 5/11/2016
- 5) The Role of the Currency Board in Bulgaria's Stabilization – Gulde, A. (Sept. 1999), vol. 36, no. 3 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/09/gulde.htm>, site last visited on 5/11/2016
- 6) Cambridge International AS and A Level Economics, 2014, Smith, P.
- 7) Review of International Economics, Vol. 15, No. 2, pp. 302-312, May 2007
- 8) WACC calculation, www.investopedia.com/terms/w/wacc.asp, site last visited 5/11/2016
- 9) Real GDP Growth in the Eurozone, UK, and the USA 1999-2013, International Monetary Fund (2012)

- 10) Bulgarian Inflation Rate Levels 2011-2016, National Statistical Institute, data as of 10/11/2016
- 11) EU Inflation Rate Levels 2011-2016, Eurostat, data as of 10/11/2016
- 12) “Study: the long-term benefit of the adoption of the euro could significantly exceed the one-off costs”, Lithuanian Central Bank, October 2013, http://www.lb.lt/study_the_long-term_benefit_of_the_adoption_of_the_euro_could_significantly_exceed_the_one-off_costs, site last visited on 10/11/2016
- 13) Bulgarian GDP as of May 2016, International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=49&pr.y=17&sy=2013&ey=2020&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=918&s=NGDPD%2CNGDPDPC%2CPPPGDP%2CPPPPC&grp=0&a=>, site last visited on 10/11/2016
- 14) A Surprise Boost for Euro... from China, F. William Egdal, October 2010, http://www.bibliotecapleyades.net/sociopolitica/sociopol_globalbanking103.htm, site last visited 10/11/2016
- 15) Government Deficits-to-GDP 2011-2015, OECD, <https://data.oecd.org/gga/general-government-deficit.htm>, site last visited 10/11/2016
- 16) Seven changes needed to save the euro and the EU, Stiglitz, J., August 2016, <https://www.theguardian.com/business/2016/aug/22/seven-changes-needed-to-save-the-euro-and-the-eu>, site last visited 10/11/2016
- 17) Bulgarian PM Borisov resigns, snap parliamentary poll likely, <http://www.reuters.com/article/us-bulgaria-election-government-idUSKBN1390WE>, site last visited 14/11/2016
- 18) New Section of Fence at Bulgaria-Turkey Border Could Cost BGN 100 M (July 2015), <http://www.novinite.com/articles/169973/New+Section+of+Fence+at+Bulgaria-Turkey+Border+Could+Cost+BGN+100+M>, site last visited 14/11/2016
- 19) Flash Crash of the Pound Baffles Traders With Algorithms Being Blamed, October 2016, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-10-06/pound-plunges-6-1-percent-in-biggest-drop-since-brexite-result>, site last visited 14/11/2016
- 20) Downing Street dismisses Brexit 'divisions' memo, November 2016, <http://www.bbc.com/news/uk-politics-37983948>, site last visited 14/11/2016
- 21) Lithuania And The Euro: One Year Later, The Romance Continues, Forbes.com, January 2016, <http://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2016/01/10/lithuania-and-the-euro-one-year-later-the-romance-continues/#54db63f97a3f>, site last visited: 16/11/2016
- 22) Where to Invest Around the World, 2014 Edition, foreignpolicy.com, May 2014, <http://foreignpolicy.com/2014/05/29/where-to-invest-around-the-world-2014-edition/>, site last visited: 16/11/2016
- 23) Has the euro been worth it?, <http://www.voxeurop.eu/en/content/article/656711-has-euro-been-worth-it>, May 2011, site last visited: 16/11/2016

VII. Appendices

- 1) Appendix 1 – Additional data supporting negative economic effects following euro adoption

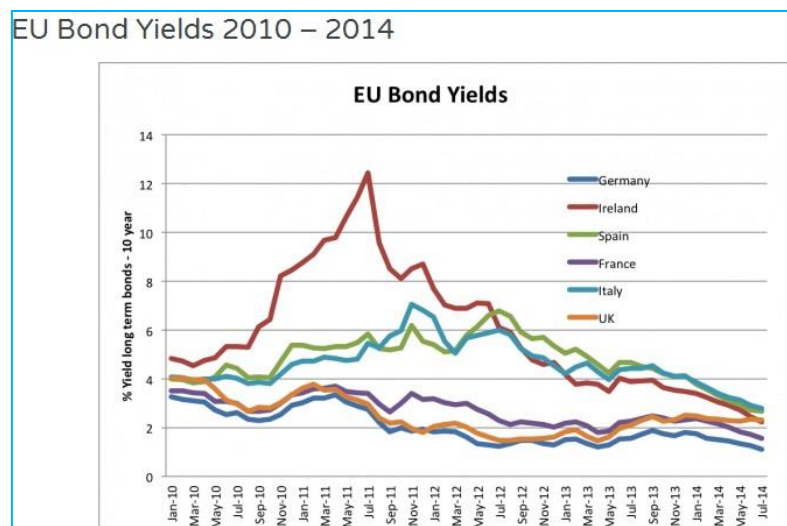


Figure 10 - EU Bond Yields, 2010-2014, source: ECB



Figure 11 - EU government debt, 2006-2016, source: Eurostat



Figure 12 - EU Government spending-to-GDP, 2006-2016, source: Eurostat

Appendix 2 – Slovakia economic indicators

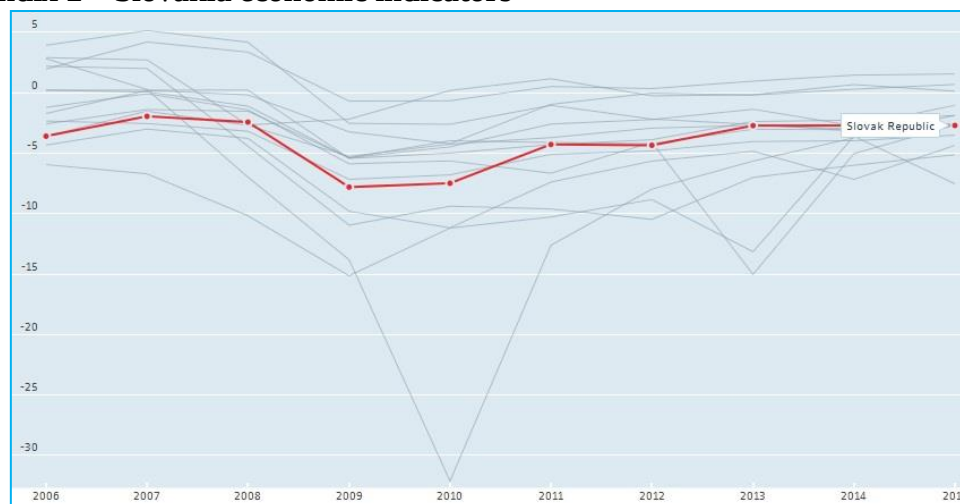


Figure 13 - Slovakia deficit-to-GDP ratio 2006-2016, source: OECD

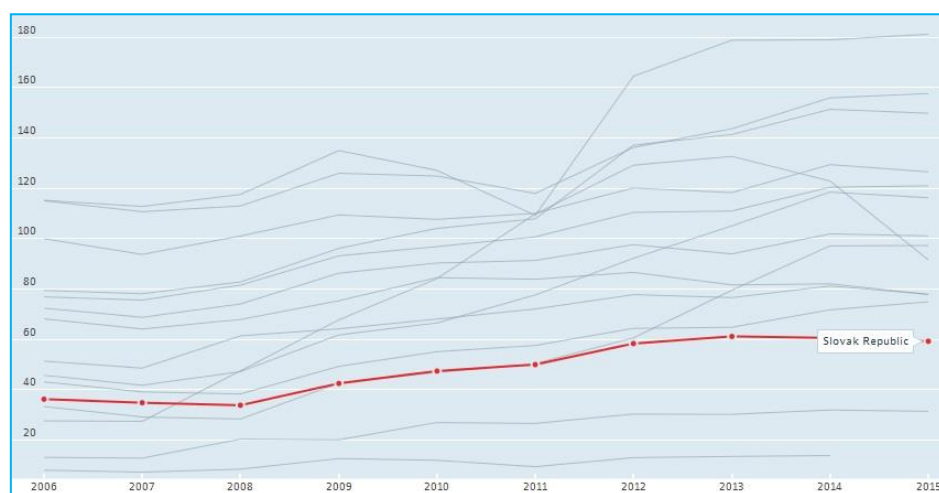


Figure 14 - Slovakia government debt-to-GDP ratio 2006-2016, source: OECD

RENEWABLE ENERGY SECTORS IN BULGARIA AND GERMANY- AN INSTITUTIONAL PERSPECTIVE

Mariya Trifonova,

PhD Candidate at Sofia University “St. Kliment Ohridski” and research assistant at the European
Institute for Energy Research (EIFER), Karlsruhe (Germany)

ABSTRACT

In the background of the threats imposed by the climate change and all complex issues linked to it, the European Union (EU) has been following for almost 10 years a common energy policy aiming at transition of the national energy sectors from fossil fuels toward renewable energies (RE) and higher efficiency. Despite of the uniform policies at EU level, European-wide coordination of regulatory frameworks and supportive funding schemes as well as comparable level of access to technology, the policy’s implementation in the various EU countries leads to different outcomes and the emerging of economic sectors with different structural parameters. The importance of institutions in shaping the pace and nature of transition is widely acknowledged¹, however, a relatively small proportion of the academic literature applies institutional theories to the analysis of energy transition. This paper argues that institutions play a special role in favoring or hindering the development of the RE industry in a given country. It purposes conceptual framework for the study of the role of the institutions for the shaping of the RE sectors, identifies the most important types of them and compares the institutional set-up in two European countries-Germany and Bulgaria.

INTRODUCTION

This work begins with a short motivation why an institutional perspective is needed in the studies of phenomena in the energy domain. The emergence and development of the renewable power sectors of the EU countries are considered in the paper as a fraction of broader socio-technical transition accompanying the long-term process of change in the national energy systems of all member states. In order to bring more clarity on the term of socio-technical transition and its relation to institutional theories section 2 introduces briefly the multi-level perspective of Frank Geels on technological transitions as well as the basic ideas behind the new institutionalist concepts of change. Based on these theories section 3 identifies five types of institutions to have an essential role for the development of the RE sector. A comparison of the institutional set-up, in which the RE sectors of the countries of Bulgaria and Germany emerged and have been developing is given in section 4. For the purposes of simplification only two technologies for power generation are taken into review in the paper- photovoltaics (PV) and wind -as the most widespread among all “new” sources of green energy.

THE NEED OF INSTITUTIONAL PERSPECTIVE

Developments in the RE industry such as speed and scope of technology diffusion, the level of market integration of renewable technologies or even the achievement of the European RE targets are often explained through policy analysis. The implementation of the “right” policy, however, does not always lead to the same results in different environments. Policy-making is based on power of various interest groups, visions and beliefs and could have only short to middle-term impact. Renewable policies are embedded in broader regimes. Studying specific regulatory content or policy assessment are not sufficient in order to explain the differences between the national RE sectors. The institutional infrastructure, in particular the emergence, role and transformation of the institutions that govern economic exchange, is essential for the success of any transition including the energy transition. Drawing on the literature of life cycles Lauber and

¹([Andrews-Speed 2015](#))

Jacobsson place the institutional change as the central condition for transformations in the science, technology and educations as well as for the emergence of markets for the new technology.¹

CONCEPTUAL FRAMEWORK

Energy systems can be defined as socio-technical regimes² or configurations of multiple, interconnected areas interacting in practice across and between an exogenous structural context, the so called socio-technical landscape and niche level where radical technological innovations are believed to take place. In this multi-level perspective stemming from the Evolutionary economics and Sociology of technology, technology is understood to have potential impact on social behavior as well as societies can make choices concerning technology, therefore a coevolution of technology and society can be observed.³ Path-dependency is important feature of the regime due to its complex nature and interlinks, thus putting constraints on it to change.⁴

The transition of energy system is explained primarily through the emergence of new technologies such as optimized solar cells, massive offshore wind turbines or power storage technologies in the niche level. Niches represent areas where technology innovations can develop protected from the “mainstream market selection”⁵ until they reach such technological maturity and cost-efficiency which enable them to compete with existing technological products. Technological innovations lead to new social practices which oppose the existing regimes of energy production and consumption and put it on pressure to change.⁶ A series of interconnected changes leads to a system transitions, respectively to the emergence and growth of new areas of the system, for instance the development of the RE sector with increasing significance for the whole energy industry. The concept points out the significance of the appropriate governance for the transitional process.

According to the multi-level concept of regimes introduced by Rip and developed further by Geels, these are embedded in institutions.⁷ The role of the institutions is increasingly being emphasized in the social science research on energy transitions.⁸

Diffusion and spread-up of new technologies is not mere result of policies, but institutional set-up is needed. In fact, historically the initial driver of socio-technical transitions in the energy domain were changes in the way of energy end-use⁹ which initiated a process of search or acceptance of new technological solutions. The alteration of demand patterns itself is driven by change of beliefs, values or cognitive routines, which are considered to be a matter of institutional alignment.¹⁰

Recognizing the need of multi-disciplinary approach in order to explore the emergence, role and transformation of the institutions that govern economic exchange, I build my understanding of institutions upon the most common one provided by the New Institutionalism – the academic approach based the theories from sociology, economics and political science. Douglas North¹¹, believed to be the founder of the New institutionalism defines them as those formal (constitutions, laws, property rights) and informal rules (beliefs, behavior patterns, codes of conduct) which constrain economic and political behavior in the society as well as the organizations, bodies and communities through which the rules are implemented.

¹ ([Jacobsson et al. 2006](#))

² ([Andrews-Speed 2015](#))

³ ([Rip et al. 1998](#))

⁴ ([Kuzemko et al. 2016](#)), ([Rip et al. 1998](#))

⁵ ([Verbong et al. 2007](#))

⁶ For detailed explanation on how technology transition takes place, please see ([Geels 2002](#))

⁷ ([Rip et al. 1998](#))

⁸ ([Andrews-Speed 2015](#))

⁹ ([Grubler 2012](#))

¹⁰ ([Jacobsson et al. 2006](#))

¹¹ ([North 1991](#))

TYPES OF INSTITUTIONS IN THE RENEWABLE ENERGY SECTOR

Taking into account the theoretical frameworks explained above, a closer look on the meso-level of the socio-technical regimes is taken and the characteristics of institutional actors, who set and influence the rules of the game in the regime, elaborated. Five types of “institutional bodies” are distinguished and their impact on the emergence and evolution of the RE sector on a national level is outlined.

Formal institutions			Informal	
Supranational institutions	Political institutions	Regulatory Institutions	Civil institutions	Embedded institutions
1) EU and its bodies 2) Worldbank, International Monetary Fund	National governments Political Parties	National Regulatory Agencies	National industry associations&unions Environmental organizations Think-Tank Research institutions/ Universities Communities of practice	Promoting vision for the future (i.e. vision of 100% renewables) Expression of the value base Ideals Beliefs
1) Creation of Common Energy Union, Setting and monitoring RES targets, assessment of state-aid compliance, support of science and research 2) Monitoring of structural reforms in the energy market as a whole and recommendations	Law and Policy-making Setting national targets and programs Enabling access to resources	Market integration of RES Supervision over existing laws Balancing economic and social interest of all actors in the market	Building organizational networks in support/opposition of renewables Creation of non-market forces Technology dissemination Distribution of sector specific knowledge and competence (informational companies, legal statements) Lobbing	Public perception of renewables Sensitivity to the environmental problems Legitimacy of new technology Knowledge formation Value base influencing demand patterns

Table 1: Types of institutions identified in the renewable energy sector

The idea of use of renewables as sources of energy is not new. Grubler studies historical energy system transitions in Europe illustrates a shift from the pre-industrial biomass and renewables to coal-related technology across European countries lasting from 1736 to 1949.¹ Nowadays, reorientation of European countries from fossil-based energy technology to renewables follows different tempo. Many of the modern RE technologies were available in an early form after several decades of experimentation until 1980s. The technological take off period of solar PV (photovoltaics) and wind for example is considered to be between 1990 and 2002, but their impact on the energy system was marginal until challenging indicative national targets to increase the share of RES-E (electricity from renewable energy sources) were set by Directive 2001/77/EC of the EU.² Supranational institutions such as the EU and its bodies as well as the Worldbank and International Monetary Fund (IMF) influence the meso-level imposing common obligations and drivers for energy transition on international level such as liberalization, privatization and Europeanisation (creation of common European Energy Union) and shifts to low-carbon production and consumption.

The supranational institutions influence the behavior of those bodies which set the legal rules on national level and particularly the acting of the political institutions such as law- and policy maker. It is assumed that the political institutions can have greater impact on transitional

¹ ([Grubler 2012](#))

² ([Jacobsson et al. 2006](#))

processes if they share long-term and consistent strategies, ensure continuity and predictability of the rules set.

Regulatory institutions are those that monitor compliance with the legal norms and take care of balancing all actor's interests and gains in the regime. Independent regulatory institutions taking their decision based on the principles of consistency and transparency inspire investor's confidence. The economic behavior in the sector is positively affected if the regulatory bodies fulfil accurately their responsibility of accounting for changes in technology costs and properly chose the timing for introduce investment incentives. Another important feature is the administrative capacity which enable them to act proactively and competent.

The fourth class represent the interest, practices and attitudes of social and/or business group and can be placed in-between the formal and informal context. It is claimed that civil institutions or all non-governmental institutions, industrial unions, think-tanks as well as research institutes have crucial role for the enforcement of the RE sector. In most cases they are connected in organizational networks, which enables them to perform lobbying activities, introduce and support new business practices or influence public attitudes through distribution of information about new technologies on national as well as international level.

The fifth type encompasses informal, embedded institutions such as culture, social attitudes and public acceptance. Although extremely difficult to measure, it is believed that without a change in the cultural values, evolution of the cognitive routines of the single actors or public identification of the value a new ideas or technology, no socio-technical change could be expected. These institutional classes are interlinked and complementary to each other. For instance, if actors do not have interpersonal trust, a stronger judicial system would be required.

CASE STUDIES

Both, Bulgaria and Germany are among the 18 out of 28 European countries, which for the 10-years period from 2004 until 2014 increased the RES-E share in their final energy consumption with more than 50%¹, mainly through diffusion of new solar, followed by wind energy technology. Starting from 9.1% in 2004 Bulgaria reached six years in advance its indicative RES-E target and supplied 18% of its electricity demand with renewables in 2014. Respectively, Germany increased its RES-E share in the final power consumption from 9.4% to 28.2% for the same period.² The numbers suggest a significant expansion of RES installed capacity in both countries, respectively well-developed RE sectors. Indeed, Germany is pointed out to be a success story in Europe in terms of energy and low-carbon transition. After an initial investment boom in its RE sector and sudden expansion of the installed capacity (mainly photovoltaics) Bulgaria experienced difficulties due to the resulted increase in the costs. As a result, the upward trend of the Bulgarian RE market's development was slowed down by significantly deteriorated market conditions for RES deployment, series of stop-and-go policies and retroactive state interventions which led to loss of investors' confidence and stable economic environment.

Germany- a pioneer

From an institutional perspective the formation of niche RES market in Germany was facilitated in early 1980s most notably by prevailing antinuclear sentiment (dating from 1970s) and orientation of the society upon more sustainable energy options³ as well as by the impact of the political institutions under the influence of the public attitudes. Yet, as of mid-1970s social green movements to position themselves against nuclear power particularly which together with coal was the main power source on which Germany has relied over several decades. As a result of

¹ For Bulgaria the change is expressed by 52%, for Germany 67%, average EU-28: 48%. Source: own calculations based on ([Eurostat n.a.](#))

² Data retrieved from ([Eurostat n.a.](#)) Energy Database, Renewable Energy Shares

³ Shift of the public perception is evident from the results of 6 identical representative surveys commissioned by the Institut für Demoskopie Allensbach between 1984 and 2003. Results summarized in ([Wüstenhagen et al. 2006](#)), Fig. 1

the public pressure and especially after the dissemination of a study ordered by the Federal Ministry of Research and Technology significant investment in Research & Development (R&D) in renewable technologies was launched. The study commissioned in 1982 reviled that "reliance on renewables and efficiency would be compatible with the basic values of a free society, and that it would be less expensive than the development of a plutonium-based electricity supply as envisioned at that time"¹. Although the RE was not a subject of political support of the ruling governments at that point, government funded R&D programs for solar and wind gave opportunities to universities, institutes and firms to explore and test the new technologies and accordingly to create an academic and industrial knowledge base nationwide.² Thanks to this institutional change implied by R&D policy, a national niche market was created before 1990 with technological change emerged on the a first stage in the wind power sector and later in the photovoltaics one. Transformation in the political institutions was definitely influenced also internally, since the first Green representative became a member of the German national parliament yet in 1983³. Later, the German Green Party part of the federal Government since 1998 became of one of the first powerful green parties in Europe.⁴

Further support of these developments was provided by civil institutions which were established after 1977. The first of them- industry associations such as German Solar Energy (Bundesverband Solarindustrie) and Förderverein Solarenergie as well as the defender of ecology and sustainable developments Institute of Ecology (Öko-Institute) provided expertise, proposals for policy and law development including the concept of 'cost covering payment' which inspired the feed-in tariff system implemented later by the majority of the EU countries.⁵ Their cooperation established the advocacy coalition needed in the later stage for shaping the industry.

New formal rules constituting the industry and making the RE market to expand were introduced by the first Feed-in Law (StrEG) in 1990 (before German power market liberalization as of 1998), giving the right to producers of renewable electricity to feed the generated power into the grid in return to a feed-in-tariff. An analysis of the bills of parliamentary members submitted between 1987 and 1990 illustrates the reorientation of political actors in favor of the RE.⁶ The basic concept of the adopted Feed-in-Law was put forward by the non-governmental organizations mentioned above, which increased their power. Nowadays, they are equally active and involved in law-making process (evident in their participation in the consultations with regard to the Renewable Energy Act or EEG2017 which took place in the first part of 2016).

After several smaller state programs such as 100.000 rooftops, the first socio democratic-green coalition (Cabinet Schröder) initiated in 2000 an ambitious energy transformation as it shifted the focus from centralized to decentralized production facilities. This was a significant political shift, since the Conservative- Liberal government considered RE a "complementary" energy rather than an alternative. The energy concept of Angela Merkel continued the same course of policy after 2010 and set for the first time clear objectives in terms of CO₂, renewables, and energy efficiency, which draw the way to be gone by future political institutions. Currently, new concepts emphasizing the role of decentralized prosumers, supply and demand flexibility, digital or multi-energy solutions are introduced, mainly focusing on short amortization periods.

Regulatory institutions followed the principle of market integration, which started from subsidizing through feed-in-tariffs, going through market premium stimuli after 2012 for the operators obliged to sell their production at the spot market and a transition towards call for tender scheme from 2017 according to new EEG. The national regulatory authority Bundesnetzagentur (BNetzA) is responsible for setting the feed-in tariffs which are adjusted in short periods in order

¹ ([Jacobsson et al. 2006](#))

² ([Meyer-Abich et al. 1989](#)), ([Jacobsson et al. 2006](#))

³ ([Kunzig 2015](#))

⁴ ([Jacobsson et al. 2006](#))

⁵ Webpages of [BSW](#), [Eurosolar](#), [Ökoinstitut](#), [SFV](#)

⁶ ([Jacobsson et al. 2006](#))

to reflect continuously decreasing prices of the technologies. Despite of the dynamics of the feed-in-tariffs, the methodology behind their setting up is stable and enough transparent ensuring predictability for the investors. After the intensions for introducing auction mechanism with the new EEG2017 were made public, BNetzA organized pilot tenders so that a test period could help avoid future errors and enabling market participants to build their expectation in regard to the new mechanism. Provision of sufficient information, reports and analytical materials for market participants and citizens illustrates BNetzA's competent and transparent approach of market regulation.¹

The German energy transition is still in process, but it would not be possible without the empowerment of the citizens and local citizen associations, which made half of the investment in RE in Germany. Although electricity prices in Germany rose, according to the public opinion the most attractive energy source in 2005 was solar PV² and 90 % of the population still support the way the country chose to follow.³ The Energiewende⁴ is an expression of strong commitment, shared responsibility and democracy and aims at having every single German involved in the transitional process.

Bulgaria- a follower

Thanks to its geographic location Bulgaria is a country with enormous RE potential (not only high solar radiation, but also significant geothermal and hydro potential as well as availability of wind rich areas near the sea coast and mountain ridges and peaks over 1000 m). Technology know-how was also early available. The first solar installation was mounted on the rooftop of a beer factory in 1979 and the first power generator combining wind and photovoltaics was put into exploitation in 1997 by the Varna University of Technology.⁵ It could be argued, that a niche market was still in its infancy, but the institutional set-up for the technology diffusion and market realization was not efficient.

The emergence of the national renewable industry is a follow-up of country's obligation to imply European legislation in the domain of energy and climate, i.e. the policies of the supranational institutions in the face of EU and its bodies should be recognized as the main driver. Following the EU Directive 2001/77/EC national RE targets are formulated and a new Energy Law encompassing for first time paragraphs regulating RES generation. Chalakov et. al. claim however that even in this initial phase of industry formation, which happens in the period of structural reforms and privatization in the energy domain the political elite was far a way of motivated by ideological intentions of greening the Bulgarian energy sector or making it more advanced in terms of new technological renewal. The authors conclude that during the whole process of sectoral restructuring the policy-maker aimed at the creation of semi-market environment, in which the control over the industrial assets can be retained.⁶

After 2007 the RES-E share starts increasing, but this growth lasts until the end of 2012. The measures undertaken by the formal institutions during this period could be summarized as follows- adopting early a support framework attractive for investment, changing frequently the legal framework, causing uncertainty and controversy in the regulatory environment due to a number of retroactive measures and ineffectiveness of the policy initially thought to be green energy promoting.⁷ The overall impact of the national political and regulatory institutions in this period is rather hindering, because of their inability to consider existing socio-technical and economical preconditions in the local energy sector and to create a framework of gradual support

¹ ([BMUB 2005](#))

² ([Wüstenhagen et al. 2006](#))

³ ([Kunzig 2015](#))

⁴ German for energy transition

⁵ ([BTA 2009](#))

⁶ ([Chalakov et al. 2011](#))

⁷ ([Ruseva et al. 2015](#))

of the technology diffusion, market orientation as well as enough transparency and consistency needed by the investors planning their financial cash flows. Actually the administrative capacity of the Bulgarian energy regulatory is pointed out to be insufficient and the largest hurdle for the overall liberalization process taking place in the country.¹ Interviews with representatives of the sector reviled criticism upon lack of transparency in agency decision making and insufficiency of agency competency as well as independence.²

In this controversial environment, the role of the civil institutions represented most actively by associations unifying the producers of green energy relates primary to activities providing legal statements and support in the number of following lawsuits and appeals. Lobbying efforts carried out by the civil institutions are prevailing in comparison to informational and promotional champagnes. The overall perceptions of the RE among Bulgarian citizens is negative. Even a public opposition emerged as a result of the populist talking and blaming by number of politicians that the RE producers are responsible for all the problems occurring at that time in the Bulgarian energy sector.

CONCLUSION

Policies, regulatory regimes and legal frameworks shape the national RE sectors, but single copying of successful models would not guarantee successful outcomes, because the institutional foundations in every single country are different and due to path-dependencies not easily adoptable to new realities. The understanding how institutions work and the identification of key institutional actors and their interdependencies is essential for the coping with future challenges in industries that imply socio-technologic transition such as the emergence and development of the RE sector. Therefore, this paper calls for deeper analysis of the institutional environment as well as taking into consideration the historical development of more countries.

REFERENCES

- Andrews-Speed, P. (2015). "Applying Institutional Theory to the Low-Carbon Energy Transition." *Energy Research and Social Science* 13: P. 216-225, DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.erss.2015.12.011>.
- BMUB (2005). Umfrage belegt hohe Zustimmung für die Energiepolitik der Bundesregierung, Press Release Database.
- BTA (2009) Renewable energy sources in Bulgaria - an overview. http://www.dnevnik.bg/zelen/biznes/2009/01/09/611384_vuzobnoviaemite_energoiztochnici_v_bulgariia_-_obzor/
- Chalakov, I., I. Hristov and T. Mitev (2011). *Черните дупки на българската енергетика*. Sofia, (Eds.).
- Eurostat (n.a.). Energy Statistics Database.
- Geels, F. (2002). "Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: a multi-level perspective and a case-study." *Research Policy* 31(8-9): P. 1257-1274, DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00062-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00062-8).
- Georgiev, A. "Regulatory Challenges in a Transitional Energy Market: Evidences from Bulgaria."
- Grubler, A. (2012). "Energy transitions research: Insights and cautionary tales." *Energy Policy* 50: P. 8-16, DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2012.02.070>.

¹ (Georgiev)

² (Ruseva et al. 2015)

Jacobsson, S. and V. Lauber (2006). "The politics and policy of energy system transformation – explaining the German diffusion of renewable energy technology." *Energy Policy* **34**(3): P. 256–276, DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2004.08.029>.

Kunzig, R. (2015) Germany Could Be a Model for How We'll Get Power in the Future. <http://ngm.nationalgeographic.com/2015/11/climate-change/germany-renewable-energy-revolution-text>

Kuzemko, C., M. Lockwood, C. Mitchell and R. Hogett (2016). "Governing for sustainable energy system change- politics, contexts and contingency." *Energy Research and Social Science* **12**: P. 96-105, DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.erss.2015.12.022>.

Meyer-Abich, K. M. and B. Schefold (1989). *Die Grenzen der Atomwirtschaft. Die Zukunft von Energie, Wirtschaft und Gesellschaft*. Munich, (Eds.) Carl Friedrich von. Weizsäcker.

North, D. (1991). "Institutions." *The Journal of Economic Perspectives* **5**(1): P. 97-112

Rip, A. and R. Kemp (1998). Technological change. *Human Choice and Climate Change*. (Eds.) S. Rayner and E.L. Malone. Columbus, Ohio. **2**: P. 327-399.

Ruseva, T. and M. Petrova (2015). Renewable Energy Policy and Development in Bulgaria: Stakeholder Views and Experiences.

Verbong, G. and F. Geels (2007). "The ongoing energy transition: Lessons from a socio-technical, multi-level analysis of the Dutch electricity system (1960–2004)." *Energy Policy* **35**(2): P. 1025-1037, DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2006.02.010>.

Wüstenhagen, R. and M. Bilharz (2006). "Green energy market development in Germany: effective public policy and emerging customer demand." *Energy Policy* **34**: P. 1681–1696

ГЛОБАЛНАТА КЛИНИЧНА СРЕДА В ДИСТАНЦИОННОТО ОБУЧЕНИЕ ПО МЕДИЦИНА – ТЕНДЕНЦИИ И ЕТИЧНИ ПРОБЛЕМИ

Докторант Снежана Кондева,
Софийски университет „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет

Традиционното медицинско образование отдавна използва „мрежата“ като източник на информация, а през последното десетилетие в учебните програми са включени електронната, дистанционната и симулационната форма на обучение. Интернационализирането на лекарската професия и съвременните тенденции за обучение от разстояние и през целия период на активна професионална дейност на лекарите, стимулират научните изследвания в медицината и развитието на професията, формирайки нова глобална клинична среда. Тази пространствено нестандартна клинична среда задълбочава съществуващите и поставя нови етични проблеми, с което се увеличава още повече дистанцията между лекар и пациент.

Целта на настоящия доклад е да се посочат глобалните проблеми с медицинските кадри и тенденциите те да бъдат преодолені чрез прилагане на здравните, информационните и комуникационните технологии в процеса на придобиване на компетентност и непрекъснато професионално развитие на лекарите.

Глобалният проблем с медицинските кадри

Променящата се социално-икономическа, научна, технологична и информационна среда поставя нови предизвикателства в сферата на здравеопазването в световен мащаб. В тази връзка могат да бъдат посочени няколко фактори, които оказват влияние върху развитието на човешкия потенциал и постигането на устойчивост и конкурентоспособност на националните здравни системи, а оттам и върху глобалното здравеопазване:

➤ *наблюдава се намален интерес към лекарската професия и нейното феминизиране:*

Тази констатация и прогнозите са неблагоприятни за здравните системи, защото броят на младите хора, които избират да учат медицина намалява за сметка на някои други професии, при които кариерното развитие може да започне на около 24-годишна възраст, веднага след придобиване на бакалавърска степен. Специфичното за лекарската професия е, че има **отложена професионална реализация** с около 10 години в сравнение с останалите професии. Освен това в последното десетилетие се оказва, че все **повече жени избират да учат медицина**, като тази промяна се случва в медицинската практика на много страни. В Обединеното кралство се правят констатации, че след 2017 г. повечето лекари консултанти ще са жени, защото това е съотношението на обучаващите се в момента студенти и стажант-лекари;¹ в Австрия около две трети от лекарите специализанти са жени,² а у нас, по данни на Националния статистически институт, жените също са повече от половината от практикуващите лекари.³ Рискът за устойчивостта на здравните системи се изразява в това, че жените напускат системата за по-продължително време, докато раждат и отглеждат децата си, което влияе на заетостта в сектора ако няма достатъчно заети мъже, а също така и върху размера на инвестициите за обучение от страна на работодателите. Постоянно развиващата се в научно и технологично отношение медицина изисква много по-големи усилия

¹ Medicine—a woman's world?, <http://careers.bmj.com/careers/advice/view-article.html?id=20006082>

² Spitalsärztin/Spitalsarzt 2025 – Die Zukunft der österreichischen Spitäler, 23.07.2014, <http://www.aerztekammer.at/home/>

³ Лечебни заведения за болнична и извънболнична помощ и здравни заведения към 31.12.2014 година, http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/HealthEstabl2014_J002QBW.pdf

и от страна на жените лекари, които трябва по-бързо да се върнат в системата и да компенсират пропуснатото в професионалната квалификация.

➤ **условията на труд в сектора са неблагоприятни:**

Подобряването на условията на труд и създаването на по-привлекателни работни места е един от основните фактори, влияещи върху заетостта в здравеопазването. Общ проблем в здравните системи на държавите-членки при организацията на работата е нарушаването на максималната продължителност на работното време, задължителните дневни и седмични периоди за почивка. Решаването на **проблема с работното време**, времето на разположение и компенсационната почивка на здравните работници се затруднява от наложените критерии за качество на здравната услуга, отнасящи се до осигуряването на достъпна, съвременна и достатъчна медицинската помощ навсякъде и по всяко време. Това е причината в здравеопазването да се отчита висока степен на **професионален стрес**, който оказва влияние не само върху работещите, но и върху интереса на младото поколение към медицинската професия.

Условията на работа в здравеопазването също така създават повишен риск за **поява на професионално заболяване или трудова злополука** в следствие на инфекции, предизвикани от наранявания с игли или други остри предмети, обслужване на болни от заразни и паразитни болести; работа с химиотерапевтици и дезинфектанти; работа в среда с йонизиращи лъчения; изкривявания, в следствие повдигане и обслужване на пациенти, работа в операционни зали и др.

➤ **има недостиг на лекари в районите, извън големите населени места:**

Основното предизвикателство за здравните системи са демографските промени, защото потребностите на възрастното население от медицинска помощ и продължителни здравни грижи динамично расте, а броят на лекарите и другите здравни работници не нараства със същите темпове. Прогнозите са за остър дефицит на медицински кадри, тъй като **застаряването на населението** естествено се отразява и върху възрастовата структура на работната сила в здравеопазването - делът на по-възрастните здравни работници вече е по-голям от този на току-що започващите своята кариера и тези на средна възраст.

Съществуват също така различия при осигуряването на здравни услуги поради **недостиг на общопрактикуващи лекари и на болнични лекари** в малките населени места. Причините за това са натовареността и недооценяването на лекарския труд в амбулаторните практики и по-добрите възможности за постигането на баланс между работата, семейството и свободното време в големите градове. Според проучванията в Германия 23 % от лекарите планират да изоставят практиката си до 2020 г., а до 2030 г. общият недостиг да бъде около 111 000 лекари.¹

Има и **дисбаланс в отделните медицински специалности**, причините за който са различни, но преди всичко индивидуалният избор зависи от условията на труд в съответните специалности. Демотивиращи за завършилите медицина са интензивният график, хирургическата натовареност и работата с пациенти, страдащи от трудно лечими заболявания. Не само у нас, но и в другите европейски страни и САЩ се оформят т. нар. „дефицитни специалности“. В западноевропейските страни се търсят специалисти по анестезиология и интензивно лечение, хирургия, акушерство и гинекология, и др. В САЩ за няколко болници има само един анестезиолог на разположение, а нашата здравна система се нуждае от лекари специалисти по анестезиология, хирургия, патология, рентгенология, лъчелечение, педиатрия. Във всички здравни системи остават незаети много работни места за лекари със специалност по обща медицина.

Независимо от това, че в европейските документи се говори за **недостиг на здравни работници в развиващите се страни**, в някои африкански страни по-скоро става въпрос за липса на здравни работници.

¹ Ärzttestatistik 2014: Etwas mehr und doch zu wenig, <http://www.bundesärztekammer.de/ueberuns/aerzttestatistik/aerzttestatistik-2014/>

➤ *интернационализирането на медицината поражда постоянна мобилност на медицински кадри:*

Трансграничната миграция е друг фактор, който оказва въздействие върху здравните системи. От една страна този фактор има положителен ефект за развитите страни, които в последните години създадоха много работни места в здравеопазването, за заемането на които разчитат и на имигриращи лекари. От друга страна емиграцията създава риск за здравеопазването в страните, които имат по-слабо развита икономика и неефективна здравноосигурителна система. „Пътят на лекарите“ е от Източна към Западна Европа и от Западна Европа към САЩ. Страни на дестинация за българските лекари се оформят Германия, Великобритания и Франция, а според цитирания по-горе анализ, направен от професор Монтгомъри, президент на Федералната лекарска камара на Германия и председател на Лекарската камара на Хамбург, за немските лекари най-популярните страни за емиграция през 2014 г. са Швейцария (754), Австрия (285) и САЩ (131).

Някои автори ¹ посочват, че причини за трансграничната миграция не са само високите доходи – в приемащата страна лекарите търсят също и по-добри условия на труд, както и възможности за професионално развитие и обществено признание.

Тези предпоставки могат да бъдат отнесени към миграционните нагласи на лекарите при традиционната (реална) трансгранична миграция, при която има напускане на територията и трудовия пазар на страната на произход и заселване (постоянно или временно) на територията на приемащата страна.

Научните изследвания, електронното здравеопазване и телемедицината обаче оформят нов вид миграция - **виртуалната лекарска миграция**, защото все повече здравни работници се включват в работния потенциал на здравни системи, различни от здравната система на държавата, в която живеят и чиято територия не напускат.

Тенденции в усилията за преодоляване на проблема с недостига на лекари

За решаване на проблемите с медицинските кадри, задоволяването на нарастващите потребности от здравни услуги и гарантирането на достъпа до качествено медицинско образование работят, както европейските институции, така също и национални и международни организации в областта на здравеопазването и образованието. Налага се тенденцията целите на техните политики да бъдат постигнати чрез **ефективното използване на съществуващите и въвеждане на нови здравни технологии** ² в медицинската практика и прилагането на **иновативни форми на обучение**, а очакваните ефекти за здравеопазването в бъдеще са следните:

- **повече млади хора, най-вече младежи, да изберат лекарската професия** - чрез въвеждане на електронна, дистанционна и симулационна форма на обучение се увеличават възможности за преподаване на студентите в триизмерен образ, извършването на тестови операции, симулирането на различни заболявания и др., което ще направи обучението по медицина по-привлекателно, актуално и интерактивно;

- **мотивиране на лекарите да се включват в научно-изследователската и развойна дейност** - научните изследвания и телемедицината осигуряват възможности за повишаване престижа на лекарската професия, кариерното развитие и придобиването на междукултурна компетентност;

¹ Vincenzo Costigliola, Mobility of medical doctors in cross-border healthcare, EPMA J. 2011 Dec; 2(4): 333–339., <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3405407/>

² Здравната технология е приложението на научното познание в здравните грижи и профилактиката на болестите. *Оценката на здравни технологии (Health technology assessment (HTA))* е мултидисциплинарен процес, обобщаващ систематично, прозрачно, безпристрастно и ясно информация по медицински, социални, икономически и етични въпроси, свързани с използването на здравни технологии. Нейната цел е да предоставя информация за формулирането на безопасни и ефективни здравни политики, съсредоточени върху пациентите и търсещи постигане на максимален резултат.
http://ec.europa.eu/health/technology_assessment/policy/index_bg.htm

- **подобряване на работния график в здравния сектор** - подходът за осигуряване на мобилни медицински екипи, онлайн консултации чрез видео- и аудио-връзка от опитните специалисти за младите лекари и тези на дежурство, ще подобри, от една страна, разпределението на работното време и обема работа в зависимост от жизненият цикъл на медиците, и от друга, ще отговори на специфичните потребности на лечебното заведение и саморегулацията на лекарската професия;

- **осигуряване на по-добри условия на труд на здравните работници** - чрез използването на здравни технологии и съвременни средства за колективна защита и лични предпазни средства могат да се намалят професионалният стрес, професионалните заболявания и трудовите злополуки и едновременно с това да се повиши интересът на завършилите медицина към специализация в медицински специалности с неблагоприятни условия на труд;

- **привличане и задържане на лекари за работа в по-малките населени места** - осигуряването на необходимите материални условия и технологична обезпеченост на лечебните заведения ще гарантира професионална квалификация и развитие на работното място, а също така поддържането на баланс между работата и личния живот, независимо от това къде осъществяват дейност лекарите;

- **намаляване отрицателния ефект на трансграничната миграция** - чрез насърчаване на виртуалната лекарска миграция се гарантира конкурентоспособност и устойчивост на националните здравни системи, а с интернационализирането на медицинското познание, работата от разстояние и иновативните форми на обучение се задоволяват интересите на лекарите за получаване на по-добро образование и кариерно развитие в различни страни.

Клиничният опит – основа на медицинското образование, специализация и квалификация

Процесът на медицинско образование започва от приемането на студентите по медицина и завършва с прекратяването на активната професионална дейност на лекарите. Това е причината системата на медицинско образование да се разделя на три фази: базово (студентско) медицинско образование, следдипломно (специализирано) обучение в определена област на медицината и непрекъснато (надграждащо) професионално развитие на лекарите, а клиничният опит да се определи като основа на лекарския професионализъм.

За **обвързаността на медицинското обучение с клиничната практика**, и в трите фази, има прието становище на Световната медицинска асоциация, в което се казва, че клиничната съставка на медицинското обучение следва да бъде центрирана върху изследването на пациенти под наблюдение и да включва непосредствен опит в диагностициране и лечение на болестта. Необходимо е да се спазва подходяща взаимовръзка между броя на приетите болни за обучителни цели и грижовното отношение към индивидуалния пациент.¹

При съществуващите проблеми с медицинските кадри, спецификата на медицинското обучение и необходимостта да се гарантира съответствие със стандартите и критериите за качество в световен мащаб, **иновациите са в основата на настоящите и бъдещите решения в сферата на медицинското образование и здравеопазването.**

Електронното и дистанционното обучение са предпочитани форми в здравеопазването, поради големият обем знание, което студентите трябва да придобият в академичния предклиничен период на своето обучение и натовареният работен график на специализантите и практикуващите лекари. Чрез Интернет и интегрираните информационни системи студентите и лекарите могат да се обучават онлайн, да споделят информация, мнения и становища за по-бързото решаване на проблемите в ежедневната им работа. Целта на комуникацията е придобиване на знания, усъвършенстване на уменията на лекарите и предоставянето на качествени здравни грижи за пациентите.

Симулационната форма на обучение предоставя нови възможности за обучение на студенти и специализанти и развива уменията, необходими за практикуването на медицина. Симулаторите са интуитивни и пресъздават напълно симптомите на заболяването и състоя-

¹ Лекарят, пациентът, обществото, сборник, Фондация „Невронауки и поведение“, С., 1994, стр. 45.

нието на пациента, отчитат грешките и усложненията и позволяват многократно повтаряне на действията на обучаващият се докато не бъдат усвоени до съвършенство. Не винаги при практическото обучение има подходящи клинични случаи, а дори и да има е възможно да откажат върху тях да се провежда обучение. Затова в много медицински университети симулационното обучение е задължителен период преди извършването на каквато и да е интервенция върху пациентите.

В световен мащаб се предлагат висококачествено образование и квалификация чрез въвеждането на триизмерен (3D) формат, като най-успешното му приложение е в областта на анатомията, хирургичната анатомия и миниинвазивните диагностични изследвания и операции (наричат ги още „безкръвни операции“ заради минималната кръвозагуба).

Минимално инвазивната хирургия е сравнително млада, на около 25 години, но почти изцяло се наложи в хирургичната дейност на университетските клиники и все повече заболявания могат да се лекуват чрез нея. Тя е предпочитана пред традиционната отворена хирургия понеже при тези операции, освен минималната кръвозагуба, по-слабата следоперативна болка и усложнения, болничният престой се съкращава и пациентът може по-бързо да се върне към ежедневната активност и работа. За много пациенти е от значение също така и по-добрия козметичен резултат и минимални белези.

При миниинвазивния метод в естествени отвори или направени разрези се поставят малки тръбички и през тях се въвеждат в тялото специална видеокамера и различни фини и прецизни хирургични инструменти. Това позволява на лекаря да наблюдава своята работа, органите и тъканите, посредством образа от камерата на монитор с няколкократно увеличение на образа. Методът позволява не само лечение, но и обучение на много високо ниво.

Формиране на глобална клинична среда

Иновациите промениха из основи медицинското обучение и клиничната практика, създавайки нова **глобална клинична среда**, в която действат етични принципи, правни норми, икономически анализи и финансови потоци, различни от тези, отнасящи се до традиционната клинична среда на лечебните заведения.

В тази **нестандартна пространствена среда** мултидисциплинарни екипи от учени, изследователи, преподаватели, информатици и практикуващи лекари осъществяват дейност, съчетаваща напредъка в образователните стратегии с новите информационни решения и здравните технологии. В резултат на това се извършва трансформация не само в преподаването и грижите за пациентите, но и в пространственото измерение на средата, в която се извършва диагностично-лечебния процес - в здравеопазването вече се предлагат големи възможности за диагностика и лечение от разстояние чрез обмяна в реално време на информация, консултации, образни и лабораторни изследвания.

Етични проблеми в глобалната клинична среда

За студентите в миналото упражненията по някои от дисциплините, примерно физиология, са сериозно препятствие по пътя им да станат лекари и ги отдалечава от идеалистичните представи за лекарската професия, които са имали преди да започнат обучението си. Затова те се абстрахират от случващото се около тях и за повечето практиката след това е професионално изпълнение на работата, без да се интересуват от личността на пациента.

Известният с книгите си за лекарската професия и етика немски лекар Ервин Лик описва в началото на XX век обучението по физиология и неприятностите, които са му причинили жестоките опити върху животни по тази дисциплина. Задава си въпроса необходими ли са наистина за бъдещия лекар физиологическите упражнения в тази форма? По-късно казва, че като студент е отговарял на този въпрос с отрицателно чувство, а когато вече има собствена клиника отговорът е бил потвърден с разума. Според него подобни опити застрашават медицинското поколение от възпитание в суровост и не приема възражението, че става суров този, който по сърце си е такъв. Изводът му е, че един студент може да бъде способен и съвестен лекар без да е преживял опитите върху безпомощните опитни животни.

Подобен извод може да се направи и от личната история на моя учителка, която ни разказваше, че с приятелка от сестринското училище били твърдо решени да станат доброволки във Втората световна война. Краткото време, в което трябвало да се съберат сестри за санитарните влакове, позволявало да се направи само много кратък „тест за пригодност“ – момичетата минавали покрай един леген, пълен с оцветена в червено вода и потапяли ръцете си в него. Моята учителка колабира и така за фронта заминава само нейната приятелка, а тя сменя професията си. Бях сигурна, наблюдавайки я как се отнася към нас по време на часовете и междучасията, че щеше да е много добра медицинска сестра ако не беше този леген.

В последните десетилетия упражненията не са толкова зловредни за психиката на студентите, въпреки че съм чувала споделяния за това колко са цинични патолозите и как тяхното неразбираемо чувство за хумор ги кара по някой път в секционната зала да изпробват по странен начин реакцията на „новобранците“.

Сега обаче се явява нова причина, която оправдава донякъде дистанцираното поведение на лекарите. Още в началото на обучението по медицина, когато се изучават анатомия и физиология и свързаните с тях науки, студентите са принудени да мислят за частите, а не за цялото, защото им се налага да запаметяват голям брой факти. До момента на клиничния контакт с пациента студентите вече са програмирани да анализират частите чрез изолирането им от цялото.¹ Тази нагласа определя поведението след като започнат самостоятелна практика по избраната специалност – лекуват болния орган, но не се интересуват от преживяванията и тревожността на пациента, свързани със заболяването му.

В следващия етап на своето образование – специализацията, лекарите са насърчавани да станат учени в рамките на избраната от тях област на медицината и да се подготвят за обучение и самообучение през целия период на активна професионална дейност в системата на продължаващото медицинско обучение и професионалното развитие. Това е друга предпоставка лекарите да възприемат себе си като единствено компетентни и способни да вземат решение, без каквато и да било комуникация с пациента. Може да се прибави и фактът, че продължителното излагане на критични ситуации намалява чувствителността им към по-обикновени преживявания, зависеща често от нравствените и психични качества на отделната личност, включително и умението здравният проблем да се обсъжда в диалог между лекаря и пациента.

Днес все още има много хора, които си спомнят за единствения лекар в района, който разчита само на своя практически опит, стетоскоп и интуиция (в много редки случаи на рентгенова снимка) при диагностиката, примерно на заболяване на белия дроб. В рамките само на едно поколение се извърши трансформация в материалната база, технологичната обезпеченост и териториалния обхват на предоставяните здравни услуги, което възприехме като гаранция за качество. Това, което обаче не можем да приемем, или трябва да приемем, или с което трябва да свикнем, е отчуждеността във взаимоотношението лекар – пациент и възприемането на пациента като клиничен случай. Към досегашните натрупвания се прибавят и нови взаимни обвинения за неетично поведение, защото напредъкът в медицината задълбочи някои от съществуващите и поставя нови етични проблеми. Между тях най-ясно се открояват съмненията, че може да бъде гарантирана лекарската тайна при телемедицинските услуги и че ще може да се осъществява нормална комуникация между лекар и пациент поради културните и езиковите различия, които са неизбежни в глобалната клинична среда.

¹ Под редакцията на Филип Дж. Баркър и Стив Болдуин, Етични проблеми в психичноздравната помощ, Българска психиатрична асоциация, С., 1999, стр. 58.

Заклучение

Ако приемем, че всяка технологична промяна може да е предимство, то новата пространствена и технологична клинична среда трябва да бъде научно изследвана, теоретично обоснована, икономически и финансово анализирана, за да могат да се дефинират позитивите за отделния пациент, общественото здраве и социалното благополучие.

Ще завърша с още един пример, който поражда въпроси, без еднозначен отговор: Мой колега предаде на електронен носител изследването на приятел, за да получи второ мнение от лекар специалист по гастроентерология. Консултацията беше много подробна, и поради медицинското образование на двамата, наситена с медицински термини, които аз не разбихах. Това, което запомних беше, че накрая гастроентерологът искаше да препоръча консултация с още един специалист, но спря, защото не беше прочел името на пациента и не знаеше дали е мъж или жена.

Ако преди 15 години бях чула, че лекарят не знае дали пациентът е мъж или жена, щях да се изкажа крайно негативно за този лекар и неговите професионални качества. Положението сега е различно и въпросите, които си задавам са дали е по-добре за пациента лекарят да знае името му, но да има ограничени възможности за диагностика и лечение, или пациентът може и да е анонимен, но да има точно заключение за болестното състояние, по-голяма увереност на лекарското решение и възможности за иновативно лечение? Или има и средно положение?

INTERNAL AUDIT IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY: HISTORY AND DEVELOPMENT

Assoc. prof. Miroslava Christova, PhD Yulia Nedelcheva, MSc
Sofia University "St. Kliment Ohridski", Faculty of Economics and Business Administration

Abstract: The aim of study is systematic presentation of historical development of internal audit in connection with its importance on good practices in the pharmaceutical industry.

The results of study show that the emergence of the audit is closely linked with the emergence of the statehood and especially - with the birth of fiscal policy, confirming that its development is a consequence of the dynamics in society at international and national aspects. It was found that in terms of public functions of the pharmaceutical industry, the internal audit in different historical stages is movement from protection of shareholders to stakeholders.

Keywords: internal audit, pharmaceutical industry, Bulgaria

JEL classification: M42, L65

Introduction

In today's economic environment purposefully look for new methods and tools to achieve high financial results in the medium and long term. The new reality emphasizes the need for additional control over the activity, which in turn determines the specific policy changes of organizations. From the perspective of the individual organization introduction of internal audit is related to the cumulative implementation of international policies and compliance with the relevant national legislation in order to increase its competitiveness. From a macroeconomic perspective, the institute of internal audit leads to increased economic growth.

The internal audit is an activity that adds value to the organization¹ and includes a wide range of functions. It participated at all levels in the hierarchy of the organization, but focuses primarily on a test measuring the operational and financial processes. To assess the procedures and techniques of control, traditionally the internal audit used a cyclical approach that is consistent with the objectives and is connected to the business cycle, following the transactions in organizational systems for control.

The variety of definitions of internal audit confirms its importance and interdisciplinary. The first definition is given by the Institute of Internal Auditors (1947): *The internal audit deals primarily with accounting and financial matters*. The field of action of this institute, however, significantly expanded², so that in last 50 years this definition has been amended several times (about ten times).

In the economic history the roots of internal audit originated from accounting and financial audit³ - it is introduced in order to exercise control over financial and other resources of the organization. With the development of society and economy, the auditing began to be distinguished from accounting - increasing the volume of its features, appears a difference in status and responsibilities of auditors in different organizations. This is reflected in the latest definition of the Institute of Internal Auditors (2013): *Internal auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization's*

¹ Institute of Internal Auditors, 2000.

² Sarens and Beelde, 2006.

³ Swinkels, 2012.

operations. It helps an organization accomplish its objectives by bringing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control, and governance processes.

Because of the importance of internal auditing for the pharmaceutical industry we will further attempt to summarize the history of auditing in international and national aspects that has an impact on established practices in the fields of pharmaceutical industry.

History of internal audit

The genesis of the audit is related to the early exercise of state control over the activities and accountability of companies¹. In ancient Rome persons authorized by the state on a specified date and at public place make comparison of accounting records between craftspeople through oral disclosure. The oral verification of financial accounts administered due to mass illiteracy of the population at that time². Namely confirmation of such verbal messages on the results of oncoming records is enshrined in the term "audit" (Latin *auditus* - auditory perception).

In chronological order first occurs the external audit whose function is to ensure the accountability of management to the state, and at a later stage - to the owners of company. In most cases, external audit is required by the regulations and is held within a predetermined period. In this sense, external audit is a statist tool and its results are public.

The internal audit is developing as a variation of external audit, as in the literature concerning the origin of the audit stated that the reasons for separation are primarily fiscal. Initially, the internal audit function is limited to checking the reliability of accounting records, but then it expands and according to contemporary understanding it is already applied to control the activities of the organization and to achieve its objectives. Internal audit is a management tool and its results are intended for management.

In pharmaceutical industry the internal audit is separated as an activity from the external audit in 1967 due to expansion of production and distribution of medicinal products beyond national borders³. In "Good Manufacturing Practice" by World Health Organization the internal audit is presented as a part of the quality control of medicinal products. Given the social and economic importance of the pharmaceutical industry, most countries adopt national policies for medicinal products under which producers are obliged to have a system of quality assurance, including internal audit. Manufacturers of medicinal products are entitled to carry out control over raw material suppliers and distributors over for this purpose recent create new structural units for internal audit.

Development of internal audit

Development of internal audit in international aspect

First stage. The audit marks its beginning with the birth of statehood. The first activities in this area are registered in antiquity, in Egypt and Mesopotamia (about 4000-3500 BC), where formal systems of accounting records were introduced by the state for disclosure of improper accounting and for assistance in gathering taxes⁴. The need for audit stems from the nature of the financial structure of the then countries - the aim was to draw up detailed systems for preventing

¹ Pickett, 2003.

² Dittenhofer, 1984.

³ World Health Organization, 2011.

⁴ Ramamoorti, 2003.

accounting errors, fraud and corruption. Unlike today, the audit in the ancient world represents the monarch interests, not the public interests.

With the introduction of double-entry method of bookkeeping (at the beginning of XIII c.) in the Pisa city officially is appointed an external and an internal auditor in parallel¹.

Second stage. In the Age of Enlightenment during the development of rationalism began attempts to describe reality with mathematical methods. As a subject of scientific research becomes not only the nature but also the society. Due to the newly opened access to prevention techniques and calculation of risk provide opportunities to correct and compensate for mistakes. The risk begins to associate more with the unexpected results of human activity, rather than be seen as an effect of random events. The audit gets a new implementation - to assess and to reduce the risks of managers².

Third stage. The practice of modern audit is related to the emergence of the corporate form of government at the dawn of the Industrial Revolution³. At the time, began to apply the agent theory, causing demand for auditors and resulting in the development of its accompanying market control. The separation of ownership from control causes an information asymmetry and defines the role and functions of both the external and internal auditor to protect the interests of owners and stakeholders of the managers.

Fourth stage. In XIX century the development of modern internal auditing can be traced in the practice of railway companies in the USA. The dispersion of their activities in different geographical regions makes it necessary to create a new effective management accounting system to coordinate logistics and distribution⁴. Therefore, the rail companies hire internal auditors to monitor financial transactions (payment of tickets, balance of cash, and maintenance of railway stations). With increasing size and complexity of activities is limited the opportunities for management to monitoring, which lead to an expansion of the internal audit function⁵. His focus is directed towards financial processes, making it closer to modern financial audit. In accordance with its main goal - verification of financial statements, during this period the external audit continues to exert a decisive influence on the approach of the internal audit.

Fifth stage. Since the 1930s the U.S. Securities and Exchange Commission introduces the requirement for listed companies to present financial statements certified by an external auditor. This raises the need for internal audit which in advance to perform a detailed inspection of assets, such as its function is actually an extended version of the external audit. The focus of the audit was shifted from fraud detection to meet the needs of different users of financial statements⁶.

Sixth stage. Global professionalisation of internal audit started with the creation of the Institute of Internal Auditors in the USA (1941). The institutionalization of the profession led to the generalization of good practices in internal audit and their systematization in recommended standards for implementation.

Seventh stage. Since 2000s the internal audit profession gets a new look since in order to decrease costs for traditional activity - supporting management on the accuracy of financial and accounting information is transferred to the information technology systems⁷.

Eighth stage. After 2008, the effects of global economic crisis caused outsourcing of business processes from one country to another while maintaining financial results⁸. The new reality sets new requirements for the internal audit - to ensure the quality to foreign partners through the application of good international practices⁹. To reduce the cost of periodically performing

¹ Filios, 1984.

² Spira and Page, 2003.

³ Hayes and Schilder, 1999.

⁴ Johnson and Kaplan, 1987.

⁵ Sawyer, 1996.

⁶ Guy et al., 1996.

⁷ Spraakman, 2001.

⁸ Hristova, 2015.

⁹ Tsvetanova, 2014b.

extraordinary external audits, was used a new approach - certification under international quality system (ISO), and the internal audit began delocalise to specialised outside companies¹.

Development of internal audit in national aspect

Given the facts from economic history of Bulgaria, we can identify five main stages in the development of audit.

Stage 1: 1880-1948. Following the modernization of the Bulgarian economy increasingly began to apply international experience. The Supreme Chamber was established by French model and was registered professional association of auditors - Institute of Certified Public Accountants by English model. Indicative is the fact that the institute "auditor" was created by accountants (Union of Accountants in Bulgaria), whose theory and practice were developed under the influence of the German model. For fiscal reasons is monitored a significant state interference, and primarily the Ministry of Finance in the activities of the Institute of Sworn Public Accountants.

Stage 2: 1949-1990. The functions of the audit were carried out by the Committee for State and People's Control of the Ministry of Finance and State Control whose activities include accounting and financial control to achieve centrally-planned results in the medium term. Instead the term "audit" is used the term "financial control", organized and implemented at national and local levels. On the national level it is carried out by state financial control, and at local level - from the National Economy Revenues departments.

Stage 3: 1991-2000. The introduction of market principles determined the new look of the audit. Accountancy Act (1991) and the Association of Chartered Certified Accountants in Bulgaria (1991) provide to managers an additional tool for quality management and for increase competitiveness. The changes are also reflected in the pharmaceutical industry, where the appearance of private ownership and the emergence of competition determine the necessity of establishment of a supervisory authority to protect the interests of society and economy by Medicines Executive Agency (2000).

Stage 4: 2001-2006. The stage includes pre-accession period for EU membership and can be seen as the beginning of the adoption of national good practices in internal audit². With the removal of the state monopoly, including in the fields of health care, the audit became one of the approaches for ensuring quality of services³. The application of achievement in the fields of internal audit is regulated by Decree № 12 of the Ministry of Health (2001) on "Good Manufacturing Practice". In the Accounting Act (2001) is also given due place as the role of external audit and the functions of internal audit.

Expectations of economic recovery in the Bulgarian economy lead to the entry of venture capital, which determines the need for internal audit to improve the efficiency of inputs. In this regard into practice the terms "auditing" and "accounting" is no longer seen as synonymous - the auditing acquires a broader sense and includes new areas such as financial management and risk management. The specialised literature reflects gained personal experience, supplemented by explanatory notes on the procedure in the conduct of internal audit.

Stage 5: 2007- till now. Bulgaria's membership in the EU makes it necessary to accept and comply with higher requirements of European directives in all areas of the economy⁴. The audit is included in the system of quality management (ISO 9000: 2007) as a *systematic, independent and documented process for obtaining audit evidence and evaluating it objectively to determine the extent to which audit criteria are fulfilled*. Due to the effects of the global economic crisis are

¹ Tsvetanova, 2014a.

² Davidkov and Yordanova, 2016.

³ Georgiev, 2009.

⁴ Bankova, 2008.

increased costs in the pharmaceutical industry to comply with the EU requirements and to face competition from imports of medicinal products is crucial for the Bulgarian market¹.

Conclusions and recommendations

The historic beginning of the audit is related to the emergence of the statehood and its accompanying state control over the activities and accountability of companies. His task at that time is to check and to prevent the accounting errors, and prevent fraud.

The ensuing economic and social development, leading to the increase in the size and expansion of the activities of companies, is the main factor for the emergence of internal audit. Initially, he complements the managerial control and controlling functions of the external audit. Its role is mainly monitoring, the main focus is exercising control over financial reporting.

The introduction and use of internal audit, including in the pharmaceutical industry, adds value to companies by providing comparative advantage to increase their competitiveness. The adoption of market principles and EU membership encourage the application of international good practices, which reinforces the need for the use of internal audit. As regards external audit in order to reduce the effects of the global crisis, it is recommended its delocalisation to outside companies specializing in the fields of auditing.

References:

1. Bankova, A. (2008). Competent, Honest, Loyal and Faire. Management Guide Bulgaria, Cross-Culture-Publishing Ltd., Birmingham, Frankfurt/Main, pp. 191-199.
2. Davidkov, T., D. Yordanova (2016). Exploring the Bulgarian family SMEs' reluctance to internationalise. - International Journal of Business and Globalisation, 17(1), pp. 123-148.
3. Dittenhofer, M. (1984). Internal Auditing - Past, Present, and Future. - The Internal Auditor, June.
4. Filios, V. (1984). A Concise History of Auditing (3000 B.C. – A.D. 1700). - The Internal Auditor, June.
5. Georgiev, R. (2009). Systematic Approach Towards the Risk from External Financial Imbalances in the Bulgarian Economy. Economic Thought, Selected Works for 2009, Bulgarian Academy of Sciences.
6. Guy, D., W. Alderman, A. Winters (1996). Auditing. The Dryden Press.
7. Hayes, R., A. Schilder (1999). Principles of Auditing. An International Perspective. London: McGraw-Hill.
8. Hristova, M. (2015). Innovative and competitive behaviour of Bulgarian enterprises: evidence from empirical studies in 2007 and 2014. - China-USA Business Review, June, Vol. 14, No. 6, pp. 281-297.
9. Institute of Internal Auditors (2000). Performance Standards.
10. Johnson, H., R. Kaplan (1987). Relevance Lost. The Rise and Fall of Management Accounting. Harvard Business School Press.
11. Pickett, K. (2003). The internal auditing handbook. Wiley.
12. Ramamoorti, S. (2003). Internal Auditing: History, Evolution, and Prospects. Institute of Internal Auditors.
13. Sarens, G., I. de Beelde (2006). The Relationship between Internal Audit and Senior Management: A Qualitative Analysis of Expectations and Perceptions. - International Journal of Auditing, 10.
14. Sawyer, L. (1996). Sawyer's Internal Auditing. The Institute of Internal Auditors.

¹ Sedlarski, 2013.

15. Sedlarski, T. (2013). Institutional Aspects of the Market. Sofia University St. Kliment Ohridski Publishing House.
16. Spira, L., M. Page (2003). Risk management: the reinvention of internal control and the changing role of internal audit. - Accounting, Auditing and Accountability Journal, Vol. 16, No. 4.
17. Spraakman, G. (2001). Internal audit at the historical Hudson's bay company: A challenge to accepted history. - Accounting Historians Journal, June.
18. Swinkels, W. (2012). Exploration of a theory of internal audit. University of Amsterdam.
19. Tsvetanova, Y. (2014a). Features of Internal Audit in Pharmaceutical Industry. - Pharmacia, Vol. 61, No. 2, pp. 30-34.
20. Tsvetanova, Y. (2014b). Internal Audit in the Pharmaceutical Sector: International and National Good Practices. - Aktiv, April, pp. 13-15 (in Bulgarian).
21. World Health Organization (2011). WHO good manufacturing practices for pharmaceutical products: main principles. Technical Report Series, No. 961.