

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

**ИКОНОМИЧЕСКИ
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА:
КРИЗА, ШОКОВЕ, ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ,
ПОЛИТИКИ**

СБОРНИК С ДОКЛАДИ ОТ ШЕСТАТА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
НА КАТЕДРА „ИКОНОМИКС“, ПОСВЕТЕНА НА 100-ГОДИШНИНАТА
НА УНИВЕРСИТЕТА ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

**ECONOMIC CHALLENGES:
CRISIS, SHOCKS, RESTRUCTURING,
POLICIES**

PROCEEDINGS OF THE SIXTH SCIENTIFIC CONFERENCE OF THE DEPARTMENT
OF ECONOMICS, ORGANIZED ON THE OCCASION OF THE
100TH ANNIVERSARY OF THE UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY

19 ноември, 2020 г.

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

София, 2021

UNWE PUBLISHING COMPLEX

Sofia, 2021

Публикацията съдържа резултати от научен форум, съфинансиран със средства от фонд НИД на УНСС, договор № НИД НП-21/2020 г.

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

Проф. д.ик.н. Стати Статев
Проф. д.ик.н. Румен Гечев
Доц. д-р Ваня Иванова
Доц. д-р Стела Ралева
Доц. д-р Теодор Седларски

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Доц. д-р Теодор Седларски
Гл. ас. д-р Николай Величков
Гл. ас. д-р Димитър Дамянов
Гл. ас. д-р Аника Петкова
Ас. д-р Величка Николова

EDITORIAL BOARD

Prof. Statty Stattev, D.Sc.
Prof. Rumen Gechev, D.Sc.
Assoc. Prof. Vania Ivanova, Ph.D.
Assoc. Prof. Stela Raleva, Ph.D.
Assoc. Prof. Teodor Sedlarski, Ph.D.

ORGANIZING COMMITTEE

Assoc. Prof. Teodor Sedlarski, Ph.D.
Chief Asst. Prof. Nikolay Velichkov, Ph.D.
Chief Asst. Prof. Dimitar Damyanov, Ph.D.
Chief Asst. Prof. Anika Petkova, Ph.D.
Asst. Prof. Velichka Nikolova, Ph.D.

Всички права са запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на ИК – УНСС. Издателският комплекс не носи отговорност за съдържанието и стила на изложение на автора.

© **Колектив**

© **ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС**

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел. 02 8195 251
Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел. 02 8195 551
Гл. редактор: Тодорина Недева, тел. 02 8195 564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
1700 София, жк „Студентски град“

СЪДЪРЖАНИЕ

ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА: КРИЗА, ШОКОВЕ, ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ, ПОЛИТИКИ	7
 ПЪРВА ЧАСТ	
ЕКСПЕРТНИ ОЧАКВАНИЯ ЗА СВЕТОВНА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА	
Проф. д.с.н. Георги Найденов	11
ИКОНОМИЧЕСКАТА КРИЗА В РЕЗУЛТАТ НА COVID-19 И ГЛОБАЛНАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ	
Доц. д-р Мария Марикина	19
ФИСКАЛНА УСТОЙЧИВОСТ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: ТЕНДЕНЦИИ И ВЪЗМОЖНОСТИ	
Доц. д-р Ирена Николова	27
СОЦИАЛНИ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯ НА КОВИД-19 – СРАВНИТЕЛНА ПЕРСПЕКТИВА	
Гл. ас. д-р Тодорка Кинева	36
ИКОНОМИЧЕСКАТА КРИЗА И ОТРАЖЕНИЕТО ВЪРХУ ОБЩЕСТВОТО	
Гл. ас. д-р Пламен Илиев	49
СЪВКУПНА КОНЦЕНТРАЦИЯ И МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ КОЛЕБАНИЯ	
Гл. ас. д-р Александър Тодоров	64
ФИНАНСОВА ИНТЕГРАЦИЯ И СИНХРОНИЗАЦИЯ НА БИЗНЕС ЦИКЪЛА В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	
Докторант Илия Куцаров.....	72
COVID 19 – НОВ СТРЕС ТЕСТ ЗА ЕДИННАТА ЕВРОПЕЙСКА ВАЛУТА?	
Докторант Мехмед Расим.....	81
КРИЗАТА, СВЪРЗАНА С COVID-19 – РЕШЕНИЯ ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА НЕОПРЕДЕЛЕНОСТТА	
Докторант Ивиан Вълев.....	86
 ВТОРА ЧАСТ	
ИКОНОМИКА СЛЕД COVID 19, РЕПУБЛИКА ТУНИС	
Проф. д.ик.н., д.пол.н. Карим Наама	97

COVID-19 И МАКРОИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ: ПЪРВОНАЧАЛНИ ЕФЕКТИ Доц. д-р Стела Ралева	108
ОТРАСЛОВА СТРУКТУРНА КОНВЕРГЕНЦИЯ НА ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОЗОНАТА Гл. ас. д-р Димитър Дамянов	120
РЕАЛНА И СТРУКТУРНА КОНВЕРГЕНЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОЗОНАТА Гл. ас. д-р Николай Величков	133
ТЕНДЕНЦИИ В РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ЗАЕТОСТТА СРЕД ИКОНОМИЧЕСКИТЕ СЕКТОРИ В БЪЛГАРИЯ И ЕВРОЗОНАТА Гл. ас. д-р Кристина Стефанова	142
ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА СЛЕД ЧЛЕНСТВОТО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ Гл. ас. д-р Сабрина Калинкова	151
ФИСКАЛНИ МЕРКИ В СТРАНИТЕ ОТ БАЛКАНСКИЯ РЕГИОН В ОТГОВОР НА КРИЗАТА С COVID-19 Ас. д-р Величка Николова	158
ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА: МИГРАЦИОННА КРИЗА В ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ И БЪЛГАРИЯ Докторант Светла Александрова	172
СВЕТОВНАТА ПАНДЕМИЯ КАТО КАТАЛИЗАТОР ЗА ВНЕДРЯВАНЕ НА ИНОВАТИВНИ РЕШЕНИЯ И ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ Докторант Антоан Шотаров	178
ТРЕТА ЧАСТ	
СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ В ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ДЕЙНОСТТА ПО ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ Проф. д-р Мирослава Пейчева	191
НОВИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД УПРАВЛЕНСКАТА ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА Проф. д.ик.н. Пенчо Пенчев и доц. д-р Ивалинка Пенчева	202
ПРОБЛЕМИ ПРЕД ИНОВАЦИИТЕ И АКЦЕНТИ В ИНОВАЦИОННАТА СТРАТЕГИЯ ЗА ИНТЕЛИГЕНТНА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ 2014-2020 Доц. д-р Вера Пиримова	216
ОБЩО РАВНОВЕСИЕ: ИНТЕРПРЕТАЦИЯ Доц. д-р Ивайло Беев и Докторант Иван Тодоров	230

ПРИЕМАНЕ НА БЪЛГАРИЯ ВЪВ ВАЛУТНО-КУРСОВИЯ МЕХАНИЗЪМ ЕРМ II Гл. ас. д-р Аглика Кънева	238
НЕВРОИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ ПРИ ВАЛУТНАТА ТЪРГОВИЯ Гл. ас. д-р Боян Иванчев	244
ЕМПИРИЧЕН АНАЛИЗ НА ЗАВИСИМОСТТА МЕЖДУ ИЗНОСА И ВНОСА НА ИНВЕСТИЦИОННИ СТОКИ, ИНОВАЦИИТЕ И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ ЗА ПЕРИОДА 2007 г. – 2019 г. Гл. ас. д-р Аника Петкова	254
АГЕНЦИИТЕ ЗА КРЕДИТЕН РЕЙТИНГ И РЕГУЛАЦИИТЕ В ЕС Докторант Радостина Стаменова	266
ЧЕТВЪРТА ЧАСТ	
СТАНДАРТИЗАЦИЯТА И ОТГОВОРНОТО УПРАВЛЕНИЕ. РОЛЯТА НА СТАНДАРТИТЕ ЗА НАЛАГАНЕ НА „ЗЕЛЕНИ“ МОДЕЛИ НА УПРАВЛЕНИЕ Проф. д-р Елка Василева	283
ПРЕХОДЪТ КЪМ МОДЕЛ НА КРЪГОВА ИКОНОМИКА В БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ Доц. д-р Ваня Иванова	297
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО ЧРЕЗ РАЗЛИЧНИ КАНАЛИ Доц. д-р Надежда Димова	315
СУБСИДИИ И ПОМОЩИ ОТ СТРАНА НА ДЪРЖАВАТА ЗА БЪЛГАРСКАТА ПРАВОСЛАВНА ЦЪРКВА И НЕЙНИТЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ – ДЪРЖАВНА НАМЕСА ИЛИ „СИМФОНИЧЕСКА КОНЦЕПЦИЯ“ НА СЪТРУДНИЧЕСТВО Гл. ас. д-р Петкан Илиев	322
ВОДЕЩИ АГРОЛЕСОВЪДСКИ СИСТЕМИ И ПРАКТИКИ В БЪЛГАРИЯ Гл. ас. д-р Иван Божикин	331
КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ В УСЛОВИЯТА НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯ НА ТРУДОВИЯ ПАЗАР Гл. ас. д-р Ралица Пандурска	337
СТРАТЕГИЧЕСКИ РАКУРС КЪМ РАЗВИТИЕТО НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ С АКЦЕНТ ВЪРХУ ОБРАЗОВАНИЕТО И ОБУЧЕНИЕТО Гл. ас. д-р Ирина Данаилова	346

ВЛИЯНИЕ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА ВЪРХУ ПАЗАРА НА ТРУДА Ас. д-р Любослав Костов.....	353
ТЪМНИТЕ СТРАНИ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА: ПОЛЯРИЗАЦИЯ, ДЕЗИНФОРМАЦИЯ, УКЛОНИ Докторант Иванина Манчева	362
ЕНЕРГИЯТА НА БЪДЕЩЕТО И МЯСТОТО НА ВЪЗОБНОВЯЕМИТЕ ЕНЕРГИЙНИ ИЗТОЧНИЦИ Докторант Виолена Ненчева	374
РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА В БЪЛГАРИЯ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – ОСОБЕНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ Докторант Юлиан Моллов	384

ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА: КРИЗА, ШОКОВЕ, ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ, ПОЛИТИКИ

На 19 ноември 2020 г. се проведе шестото издание на ежегодната научна конференция, организирана от катедра „Икономикс“ на УНСС, на тема „Икономически предизвикателства: криза, шокове, реструктуриране, политики“. В рамките на предизвикателствата, съдържащи се в заглавието на научния форум, интерес представлява кризисно измерение на икономическото развитие, свързано с пандемията Covid-19, което е обект на изследване в преобладаващата част от докладите в настоящия сборник. В този аспект се разкриват факторите и особеностите на икономическата активност, на стабилното и устойчиво развитие, както и на по-сериозните и периодично повтарящи се колебания, признаци на цикличност в динамиката на икономиката. Те са неотделими и в много случаи се съпътстват и от анализ на протичащите в съвременността трансформационни процеси, на значителните промени в принципите и механизмите на развитие на производствената система, преход от съществуващия и преобладаващ към нов тип икономика.

Създаването на условия и оползотворяването на възможностите на съвременната информационно-комуникационна революция насочват все повече вниманието и върху познанието, иновациите, оптимизацията на човешкия капитал, технологичните трансформации и дигитализирането на процесите. В по-конкретен план анализите обхващат и редица процеси и характеризиращите ги показатели, сред които динамиката на съвкупното, регионалното или световното производство, на вътрешните и чуждестранните инвестиции и инвестициите в човешки капитал, вложенията в научна и развойна дейност, производителността на труда, отраженията върху заетостта и безработицата и много други. Тези и още проблеми се проследяват на национално, регионално или на световно равнище, в теоретичен или теоретико-емпиричен ракурс, като се прилагат методите и средствата на сравнителния и иконометричния анализ. В хода на изследванията на широката палитра от икономическите проблеми се конструират, усъвършенстват и аргументират нови схващания, допълват се наличните теоретични познания, систематизират се актуални насоки и препоръки към икономическата политика.

В контекста на предизвикателствата по-специален акцент се поставя и върху благосъстоянието и възможностите за повишаването му, като в по-общ план се търси научно обяснение на социалните проблеми и проекции на развитието. Социалните измерения фокусират вниманието върху последиците и отраженията на преобърнатата тенденция на икономическия растеж и съответното развитие за хората, техните доходи и начин на живот, осигуряването на повече и по-добри работни места. Във връзка с това място намират и въп-

росите за растящото социално неравенство, бедността и социалното изключване като резултат от шоковете и кризата. Обект на дискусии са и допълнителното влияние на показателите за застаряването на населението, вътрешната и външната миграция, възпроизвеждането на различни социални неравенства и много други проблеми. Повишаването на благосъстоянието, ограничаването на бедността и на хората в риск от социално изключване се представя като зависимо от правилното и своевременно насочване на мерките в областта на социалната политика и в това отношение се изследват и нейният обхват, съдържание, форми и механизми за въздействие. Търсят се и обосновани отговори на предизвикателствата, отнасящи се до непрекъснатото генериране и експлициране на неравенството в доходите и богатството, което се явява усилен източник на напрежение както в развитите страни, така и в държавите с по-нисък жизнен стандарт.

Друго предизвикателство, което заема съществено място, е свързано с възможните развития на процесите на интеграция, които се осъществяват паралелно с процесите на регионализация и деглобализация. В контекста на развитието на държавите от Европейския съюз обект на анализ са процесите на интеграция в областта на производството, търговията, финансовата сфера, в движението на регионално равнище на стоки, трудови ресурси, капитали. Интеграцията на наднационално равнище се представя не само като източник на значителни предимства, но и като генерираща проблеми. В този контекст особен акцент се поставя и върху различни икономически и социални измерения на бъдещето на Европа, наложени от развитието на пандемията и съпътстващата икономическа криза. Увеличаващите се неравновесия и различия в икономическото и социалното развитие на отделните държави, включително в рамките на Европейския съюз, повдигат и други въпроси, върху които се съсредоточат научните изследвания.

Приоритетно място заемат и анализите на предизвикателствата, които стоят пред провежданата макро- и микроикономическа политика. Съществуващите сериозни проблеми налагат и намеса от страна на институциите за коригиране на дисбалансите, които възникват и се задълбочават както в икономическата сфера, така и в социалните отношения. Икономическата и социалната политика се обвързват и с процесите на интеграция или дезинтеграция в областта на търговията, производството, финансовата сфера, както и с възможностите за тяхното хармонизиране.

ПЪРВА ЧАСТ

ЕКСПЕРТНИ ОЧАКВАНИЯ ЗА СВЕТОВНА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА

Проф. д.с.н. Георги Найденов
Катедра „Икономическа социология“, УНСС, ProfNaidenov@gmail.com

EXPERT EXPECTATIONS FOR A WORLD ECONOMIC CRISIS

Prof. D.Sc.(Soc.) Georgi Naidenov
Department of Economic Sociology, University of National and World Economy,
ProfNaidenov@gmail.com

Резюме: *Представят се резултати от експертна оценка по една от осемте теми на проект на МОН на тема „Икономически, геополитически и социални рискове в развитието на съвременна България“. Прави се анализ и обобщение по три въпроса: 1. Очакват ли в близко бъдеще световна икономическа криза от мащаба, или по-голяма от кризата 2008 – 2012 год.? 2. Възможен ли е срив на финансовата система в близко бъдеще? 3. Ще се задълбочава ли водената в момента от най-развитите страни протекционистична политика? Има ли рискове от тази политика за развитието на световната икономика?*

Abstract: *There are presented results of an expert assessment on one of the eight topics of a project of the Ministry of Education and Science on the topic "Economic, geopolitical and social risks in the development of contemporary Bulgaria". An analysis and summary is prepared on three issues: 1. Do you expect a World Economic Crisis in the near future, similar or more significant than the crisis of 2008-2012? 2. Is it possible a collapse of the financial system in the near future? 3. Will it be more strengthful the protectionist policy currently pursued by the most developed countries? Are there any risks from this policy for the development of the world economy?*

Ключови думи: *експертна оценка; икономическа криза; рискове; финансова система; протекционистична политика.*

Key words: *expert assessment; economic crisis; risks; financial system; protectionist policy.*

JEL: *E32; F02; F34; F44.*

Въведение

По време на извънредното положение в България във връзка с епидемията от Ковид – 19, се проведе социологическо проучване, чрез експертна оценка, в рамките на проект на МОН на тема „Икономически, геополитически и социални рискове в развитието на съвременна България“. Социологическото изследване обхваща осемте теми на проекта. Представям част от изследването по първа тема – „Геополитически и икономически глобални рискове“. Изследването е в рамките на две години. По всяка от осемте теми се използва експертната оценка на пет висококвалифицирани специалисти в съответната

научна област. По първа тема експертите, към които се обърнахме са: проф. Боян Дуранкев, доц. Марчо Марков и гл. ас. Митко Хитов от УНСС, доц. Благовест Георгиев от СУ „Св. Кл. Охридски“ и доц. Огнян Боюклиев от Икономическия институт на БАН. Групата на експертите се формира по метода на „отзовалите се“. От поканените експерти единствено доц. Стойчо Стойчев от СУ „Св. Кл. Охридски“, не се вмести в определените срокове и се наложи неговата замяна. Въпросите, с които се обърнахме към експертите са седем. В настоящия доклад правя анализ на три от тях, свързани с очакваната световна икономическа криза, от първа тема – „**Геополитически и икономически глобални рискове**“.

1. Анализ и обобщение по първи въпрос: Очакват ли в близко бъдеще световна икономическа криза от мащаба, или по-голяма от кризата 2008 – 2012 год.?

а) Констатираме, че:

* Петимата експерти очакват в близко бъдеще световна икономическа криза от мащаба, или по-голяма от кризата 2008 – 2012 год. Някои от тях очакват кризата да е от мащаба на Великата депресия 1929-33 год. Такъв е отговорът на доц. М. Марков – „Очаквам световна икономическа криза, значително по-голяма по мащаб от кризата 2008-2012 г. Може би ще бъде от порядъка на Великата депресия през 1929-1933 година.“ По подобен начин отговаря и доц. О. Боюклиев. Той казва – „Да, очаквам огромен икономически крах!“ и че очаква, че тя ще бъде „... в пъти по-голяма като размер от кризата от тази 2008 – 2012 години.“ Според мен, тези очаквания са напълно основателни.

* Много интересни са възгледите, че всъщност кризата, започнала в края на първото десетилетие на новото хилядолетие всъщност не е свършвала. Гл. ас. М. Хитов казва директно – „Глобалната дефлационна криза, стартира през 2008 г., продължава и до ден днешен.“ Подобни са възгледите и на доц. О. Боюклиев. Според него – „Света не е излязъл от „световна икономическа криза от 2008 – 2012 год.“, тя продължава, въпреки икономическите показатели сочещи друга посока на развитие.“ Тази теза е много плодотворна. Според мен, в нея има много „хляб“. Знаем, че икономическата динамика в различните региони и в света като цяло, е резултат на наслагването на вълни с различна дължина – на Китчин, на Жугляр, на Кузнец и на Кондратиев. По време на нисходящата фаза на дългите вълни на Кондратиев тези вълни „накъсват“ глобалната тенденция. Има периоди, когато възходящите фази на някои от вълните на Китчин, Жугляр и Кузнец могат да съвпадат и да създадат илюзия, че като цяло икономиката е в подем. Докато основната тенденция е **нисходяща**. Напълно е възможно второто десетилетие на 21-ви век да е именно такъв случай. Това е проблем, който заслужава сериозно изследване.

* Сред експертите има единодушие, относно **причините** за приближаващата световна депресия. Конкретната причина за сегашната криза е печатането на необезпечени със стоки долари от ФЕД. Доц. Б. Георгиев отбелязва следното: „Отново са налице финансови балони, чието спукване води неизбежно до криза в реалната икономика и пазара на труда. Например, в зоната на долара и еврото се подчертава ниската инфлация на стоки и услуги. Но в същото време никой не забелязва, поне официално, високата инфлация на финансовите инструменти, вкл. финансовите деривати. За това, разбира се, допринесе чисто монетарният подход за справяне с последната криза, а именно – изливането на милиарди долари и евро на финансовите пазари без това да има пряка връзка със съживяването на реалния сектор, преди всичко преработващата промишленост. Няма нищо парадоксално, че финансовият инструмент, който беше използван за притъпяване на последната криза създаде предпоставките за настоящата криза.“ Несъмнено, това е така! Подобно е и мнението на доц. О. Боюклиев – „Въпреки ръста и преодоляването на финансовата криза, този кредитен модел, „кредитния балон“, и „имотния балон“ продължават да са живи, дори и днес в условията на практически спряна икономическа система. Рецесията е преодоляна от гледна точка на икономическата теория.

Но предпоставките за криза са живи и налични и днес.

Моето мнение (като микро икономист, икономист в областта на секторната икономическа политика) е, че сегашния Световен икономически и политически модел е изчерпан, и няма да има дълъг икономически цикъл до следващата криза.“

Някои от експертите отбелязват, че всъщност кризите са **органична** характеристика на капиталистическия начин на производство. Според проф. Б. Дуранкев – „По аксиома капиталистическият тип пазарна икономика е *непрекъснато* кризисен.“ Подобно е и мнението на гл. ас. М. Хитов. Той счита, че сегашната криза има „системен и структурен характер“.

б) Обобщение:

Експертите са **песимисти**, относно излизането от кризата в рамките на сегашния модел на икономически растеж. Този песимизъм е напълно основателен. Факт е, че и при предишните два цикъла на еволюция на световния пазар, в дъното на прехода от първата към втората дълги вълни на Кондратиев става цялостна трансформация не само на политическото и икономическото лидерство, но и на системата на международни и регионални икономически отношения. През 20-ти век става и смяна на световната валута. Най-вероятно така ще стане и през 21-ви век.

2. Анализ и обобщение по втори въпрос: Възможен ли е срив на финансовата система в близко бъдеще?

а) Констатираме, че:

* Петимата експерти очакват срив на световната финансова система в близко бъдеще. Нещо повече – някои от тях считат, че сривът е започнал. Най категоричен е доц. О. Боюклиев. Според него – „Срива е вече налице“. Причините за срива са – „кризата с COVID-19“; „запазените „икономически балони“; „Парите в реалната икономика са по същество кредити“; „Отпуснатите кредити надвишават в пъти ръста на спестяванията и наличните пари в брой, които могат да се използват за погасяване на задълженията“, което съответно води до – „извънредното нарастване на задлъжнялостта, както в публичния, така и в частния сектор“. Подобно е и мнението на гл.ас. Митко Хитов. Според него – „Ако допреди две десетилетия се случваха тези колебания, които са ежедневие за днешните финансови пазари, тогава те със сигурност щяха да се наричат „сривове“.

* Експертите подчертават, че понастоящем финансовата сфера има примат, доминира над реалната икономика. Проф. Б. Дуранкев казва – „В САЩ и в ЕС финансовите системи имат примат над материалното производство“; Доц. О. Боюклиев констатира, че е налице „непреодолимо противоречие между реалния икономически сектор, между тези, които организират и провеждат производствения процес (мениджмънта и прекия труд) и тези, които владеят парите, кредита...“. Този приоритет на финансовата система над реалната икономика, според доц. Б. Георгиев има отрицателния ефект, че инструментите за регулиране на икономическите процеси се „амортизират“. Той заявява – „Поради финансиализирането на икономиката поради естеството на господстващия в света либерален икономически модел правителствата на водещите икономики са загубили инструментите за реално управление и регулация на реалния сектор. Сегашните „уреди“ за измерване на икономическия растеж, капацитета на отделните страни да поемат дълг, капацитета за осигуряване на социална защита на населението и пр. са принципно неефективни. Те са уреди за измерване на една паралелна финансова виртуална реалност, която все повече се отдалечава от реалната икономика, т.е. от производството на стоки и услуги, от които хората действително имат нужда.“

* Двама от експерти считат, че сегашната финансова система е изчерпила своите възможности. Според доц. О. Боюклиев – „Финансовата криза през 2008 г. и непрекъснато нарастващите неравенства в доходите и благосъстоянието ясно показват, че системата страда от структурни дефекти, които правят настоящия режим нестабилен и неустойчив в дългосрочен план.“ Доц. Б. Георгиев отбелязва, че „Но дори и да се ограничим само с монетарно-кредитните инструменти, те вече са се изчерпали. ЕЦБ от години работи с практически отрицателни лихвени проценти. Централният резерв на САЩ има много малко резерви, след последното намаляване на лихвения процент до 0.25.“ На друго мнение е проф. Б. Дуранкев. Според него, финансовите системи на САЩ и ЕС са защитени от срив „... чрез такси, отрицателни лихвени проценти, контролирана инфлация, пряко субсидиране от държавата и т.н. –

„дълбоката държава“ е винаги свързана с големите пари. Срив е възможен от непрогнозируеми фактори като тотална промяна на поведението на междинните и крайните купувачи – както става в момента с коронавируса, а в бъдеще – чрез глобалното затопляне.“ Мисля, че мнението на доц. О. Боюклиев и доц. Б. Георгиев е по точно. Понастоящем световната финансова система е пред дълбоки, кардинални трансформации. Самите „господари на парите“ търсят начин за нейното трансформиране. Проф. Б. Дуранкев е прав, че „дълбоката държава“ ще се стреми до край да „удържа“ сегашната финансова система. Но, също така е факт, че се вижда края на сегашната доминация на долара като световна резервна валута. Причините за предстоящия крак на сегашната финансова система се дължат на закономерностите в еволюцията на световния пазар. А не на „непрогнозируеми фактори“, като коронавируса, както счита той.

б) Обобщение:

Мнението на експертите, относно близък срив на финансовата система е единодушно – такъв предстои в близко бъдеще, дори според някои вече е започнал. Раздвоено е мнението относно това, доколко сегашната финансова система има бъдеще. Повечето считат, че тя напълно се е изчерпила и предстои сериозна трансформация. Някои, обаче считат, че „големите пари“ все още могат да използват сегашната финансова система.

3. Анализ и обобщение по трети въпрос: Ще се задълбочава ли водената в момента от най-развитите страни протекционистична политика? Има ли рискове от тази политика за развитието на световната икономика?

а) Констатираме, че:

* Трима от експертите, а именно гл. ас. Митко Хитов, доц. Благовест Георгиев и доц. Марчо Марков са категорични, че протекционизмът ще се задълбочава. Останалите двама – проф. Боян Дуранкев и доц. Огнян Боюклиев също считат това за вероятно, но отчитайки противоречивостта на тенденциите в съвременната икономика допускат и обратния вариант. Например доц. О. Боюклиев казва – „Отговора ми е: „Да“, чакат ни промени, но в каква посока, не знам.“

* Оценката на задълбочаването на протекционизма като цяло е **положителна**. Но – не съвсем. От една страна, повечето от експертите считат протекционизма като закономерна реакция за защита на националния интерес от процесите на глобализация. Но, от друга страна, гл. ас. Митко Хитов и доц. Марчо Марков, изказват **тревога** за развитието на световната икономика, от задълбочаване на протекционизма. Положителната оценка на проф. Б. Дуранкев е така да се каже – „под условие“. Той казва – „Но протекционизъм без сближаване на равнищата на социално-икономическото развитие в регионите води до наплив на мигранти към „центъра“. Дисбалансите са налице в целия свят. Засега решение няма“. С „условие“ е и оценката на доц. О. Боюклиев.

Според него – „Възможно е чрез този протекционистична политика да се направи реструктуриране на производството и търговията в посока на отстраняване на дефектите от монопола на корпорациите и банките в света.“ Но, това не е задължително да се случи.

* Как експертите определят **причините** за засилване на протекционизма? Бихме могли да очакваме, че след като доминира положителната оценка на протекционизма, то той ще се разглежда като неизбежна реакция на националните правителства срещу засягащата националните интереси глобализация. Като цяло това е така. Обаче същността на нещата е в „детайлите“. Експертите не се страхуват да се „вгледат“ в детайлите.

Например гл. ас. М. Хитов вижда причината за задълбочаване на протекционизма в това, че – „...глобалната икономическа система вече не може да генерира стимули за по-нататъшни растеж и развитие. При висока степен на неопределеност в световната икономика за дълъг период от време, естествената реакция е деглобализацията, която ще продължи да определя ежедневието ни и занапред.

В света ще се формират няколко регионални глобализационни центрове, което обаче ще е съпътствано от неизбежно падане на степента за разделение на прилагания труд. Казано по друг начин: на човечеството ще му се наложи да се върне към икономическите реалности, които са били характерни за средата на миналия ХХ в.“

Вижда се, че от една страна, засилването на протекционизма се определя като **естествена** реакция. От друга страна, обаче, се посочва нейното **негативно** влияние върху развитието на световната икономика. Според мен, това е правилен подход. Защото какво става през 20-ти век при смяната на центъра на световната търговия? Най-напред Великобритания въвежда протекционистични мерки в търговията със САЩ. В отговор на това, САЩ започва протекционистична политика спрямо Великобритания и цяла Европа. В момента икономическата наука отчита тази политика като погрешна, като политика, която засилва Великата депресия.

Много интересен е и анализът на доц. Б. Георгиев.

От една страна, той счита, че – „...протекционизмът трябва да се приеме като нормална тактика за защита на държавните интереси.“ От друга страна, обаче, оборва идеологемата за „глобализацията“ като „всеобщо благо“. Според него – „Глобализацията, както се и оказва е само „превърната“ форма на добрия стар протекционизъм. Т.нар „световна икономика“ никога не е преставала да бъде парцелирана по сфери на интереси, което за сетен път доказва приоритета на геополитическия интерес над чисто икономическата логика, или над световното разделение на труда. Достатъчно е нечий геополитически интерес на някой от големите играчи да бъде засегнат и тогава националната протекционистка политика идва като средства за неговата защита. И това е естествено, нормално. След като в света се търси ново равновесие на силите,

нов баланс на силите, няма как да очакваме, че протекционизмът ще бъде изоставен в името на „глобализма“.

В този текст много ми харесва това, че **реалната** глобализация се разглежда в нейната **реалност**. Защото е факт, че от една страна, глобализацията е **обективен** процес на „универсализация на производителните сили и човешкото общуване“, както казва Карл Маркс. От друга страна, обаче е факт, че понастоящем глобализацията се провежда под знака на груба, често и с брутална военна интервенция, защита, на интересите на американския англосаксонски и американски еврейски елити. Никога и никъде, американският англосаксонски и американски еврейски елити не се придържат към прокламираната от тях политика на икономически либерализъм. Напротив, те грубо погават правилата за конкуренция. Те изтласкаха френските и руските петролни компании от Ирак и Либия, чрез брутална военна агресия. О десетилетия водят **протекционистична** политика към евтините текстилни изделия от Индия, към евтините храни от Латинска Америка и пр. Понастоящем Тръмп започна протекционистична политика спрямо Китай и Европа.

Интересни са и тезите на доц. М. Марков. Той акцентира на това, че – „...ще се задълбочи протекционистичната политика на най-развитите страни“. И прави извода, че „Това ще доведе до все по-голямо раздалечаване от страните от „втората“ редица. А пък това непременно ще се отрази с отрицателен знак върху развитието на световната икономика.“ Несъмнено, това е вярна теза.

б) Обобщение:

Много положителен момент, в отговорите на експертите по третия въпрос е това, че и петимата вникват в **противоречивата** природа на задълбочаващия се протекционизъм. И петимата, от една страна го разглеждат като закономерна реакция за защита на националните интереси срещу наложената от американския елит форма на глобализация. От друга страна, и петимата отчитат, че задълбочаването на протекционизма крие сериозни рискове за развитието на националните и световната икономика. Тоест, че протекционизмът е икономическа политика, която най-вероятно ще доведе до резултати, обратни на очакваните от националните правителства – забавяне на икономическия растеж, кризи и падане на жизненото равнище.

Заклучение

За разлика от времето преди кризата 2008-2012 год., когато малко икономисти „алармираха“ обществеността за нейното приближаване, понастоящем повечето икономисти имат ясно съзнание, че наближава много сериозна икономическа криза. Това е положителен момент в развитието на икономическата наука. Лошото е, че все още малко икономисти разглеждат причините за кризата в контекста на еволюцията на световния пазар, на неговите етапи и фази, на изос-

тряне на битката между стария център на световната търговия и новия претендент в периода на преход от първата към втората дълги вълни на Кондратиев във всеки цикъл на еволюция на световния пазар – период, в който понастоящем се намира световната икономика.

ИКОНОМИЧЕСКАТА КРИЗА В РЕЗУЛТАТ НА COVID-19 И ГЛОБАЛНАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

Доц. д-р Мария Марикина

Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство,
mmarikina@unwe.bg

THE ECONOMIC CRISIS AS A RESULT OF COVID-19 AND GLOBAL COMPETITIVENESS

Assoc. Professor, Ph.D. Maria Marikina

Department of Economics, University of National and World Economy,
mmarikina@unwe.bg

Резюме: Обект на изследване в настоящия доклад е световното стопанство след началото на пандемията от COVID-19. Настоящата ситуация се характеризира със сериозна икономическа криза и с несигурност пред бъдещото икономическо развитие. Въпросът, който представлява интерес от научна гл.т. е как се отразява пандемията от COVID-19 върху конкурентоспособността? Това е и предмет на изследване в доклада. Целта е да се достигне до анализ на тази проблематика и за България.

Abstract: The object of this paper is the world economy since the beginning of the COVID-19 pandemic. The current situation is characterized by a serious economic crisis and uncertainty about the future economic development. The question of interest is how the COVID-19 pandemic affects competitiveness? This is the subject of research in the paper. The aim is to reach an analysis of this issue for Bulgaria as well.

Ключови думи: криза; икономическа криза; конкурентоспособност; COVID-19.

Key words: crisis; economic crisis; competitiveness; COVID-19.

JEL: F01; F6; O4; P50.

През март 2020 г. светът бе обхванат от COVID-19 пандемия. Съществуващите до този момент в световното стопанство признаци на възстановяване и растеж на икономиките след кризата от 2008-2009 год. бяха „изтрити“, а драстичните промени наложиха радикално преразглеждане на анализите и прогнозите за развитието на световното стопанство. Според МВФ световната икономика е застрашена от най-големия спад в съвременното си развитие, по-сериозен дори и от кризата през 30-те години на миналия век, като само кумулативната загуба на глобален БВП в резултат на т. нар. "Голяма самоизолация" може да достигне, според МВФ 9 трилиона щатски долара.

За периода от месец март до септември 2020 год. се предложиха различни сценарии – базов и по-песимистични за развитие на епидемията и съответно отражението ѝ върху световното стопанство. В базовия сценарий, се разглежда вариант, при който епидемията намалява през втората половина на 2020 г.,

карантинните и възпиращите мерки са отслабени на фона на подкрепящите икономически политики и световната икономика се свива през текущата година с 3%. През 2021 г. икономическият растеж бързо започва да се възстановява и достига 5,8%, като по този начин ще достигне практически предкризисно ниво¹. Междувременно този сценарий, както виждаме е изпълнен с изключителна несигурност и най-вероятно ще се оправдае по-песимистичен вариант. Епидемията през октомври в света отново се засили и се наблюдава „втората ѝ вълна“ с произтичащите от това нови икономически загуби и последвала криза.

Следва да се отбележи, че настоящата се различава от всички останали преди това в стопански и исторически аспект по няколко причини.

Първо, в мащаба. Спадът в производството, причинен от извънредна ситуация в здравния сектор и необходимостта от ограничаването му, води до загуби, които са по-големи от световната финансова криза от 2008-2009 г.

Второ, подобно на състоянията по време на война или политическа криза в стопанствата, има много голяма несигурност относно продължителността и силата на шока.

Трето, при съществуващите условия икономическата политика играе съвсем различна роля. При класическите кризи икономическата политика обикновено се опитва да поддържа стопанската активност чрез стимулиране на съвкупното търсене². А тази криза се дължи до голяма степен на предприемите мерки за ограничаване на вируса. Това прави стимулирането на икономическата активност по-трудно, а в случаите на най-засегнатите сектори – дори нежелано.

Съществува и голяма несигурност относно перспективите за глобален растеж. Това зависи от фактори, които са в сложна взаимозависимост и са трудни за предвиждане, включително как ще се разпространи пандемията, интензивността и ефективността на мерките за нейното ограничаване, мащаба на кризата с доставките, последиците от затягането на условията на финансовите пазари, промените в структурата на разходите, промени в поведението на стопанските агенти (например желанието на гражданите да избягват да посещават търговски центрове и обществения транспорт), промени в доверието в икономиката и нестабилността на цените на суровините и т.н. Много страни са изправени пред многостранна криза, включително здравен шок, вътрешни икономически трудности, рязък спад на външното търсене, обръщане на капиталовите потоци и спад на цените на суровините.

¹ INTERNATIONAL MONETARY FUND, WORLD ECONOMIC OUTLOOK INTERNATIONAL MONETARY FUND, The Great Lockdown, 2020 APR, Ch. 1, p. 1, av. at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>

² Пиримова В., „Цикличност в икономиката: форми, източници, механизми“, Издателски комплекс УНСС, София, 2014, стр. 10-22

Очевидно е, че при настоящата ситуация, в която има сериозна икономическа криза и в същото време несигурност пред бъдещото икономическо развитие след COVID-19, е ясно това, че всички стопанства са засегнати в някаква степен. Въпросът е как се отразява пандемията от COVID-19 върху тяхната конкурентоспособност? Повечето анализи и прогнози са върху макроикономиките, представени чрез основни макроикономически измерители и индикатори на националната активност. А както е известно конкурентоспособността е комплексна икономическа категория, тя е „съчетание на институции, политики и фактори, които определят равнището на продуктивност на страната“³ и в това ѝ качество се разглежда като способност да се поддържат високи равнища на производителност на труда и капитала, а чрез системните иновации да се постига устойчив икономически растеж, съчетан с нарастване на реалните доходи на населението, „измерител на успех в резултат на противоречивия процес на глобализация“⁴.

Интерес представлява как страните в световното стопанство са се справили или не в „първата вълна“ на COVID-19, за да поддържат конкурентоспособността си. Трябва да се направи бележката, че все още не разполагаме с достатъчно дълъг и подробен времеви ред за наблюдение на данни и за COVID-19- икономиките и съответно за глобалната конкурентоспособност, след разгръщането на пандемията. В този смисъл ще бъде направена оценка за периода до от началото на годината до месец септември 2020 г.

Разглеждам основно публикуваните годишни данни от доклада на IMD за глобалната конкурентоспособност, който ще служи за оценяване на конкурентоспособността в „първата вълна“ на COVID-19. В условията на глобална пандемия, застрашени здравни системи и икономически трудности за стопанствата може да се отбележат различните им възможности за преодоляване и съответно формиране на конкурентоспособност. Първото впечатление, което се създава от Световната класация за конкурентоспособност на IMD е силата на малките икономики. Тези данни, които бяха публикувани към месец септември, откриват и широко поле за дискусии относно промените в йерархията на национално, регионално и глобално ниво.

Представителната класация, която се публикува за 32-ра година, „отключва“ множество данни за представянето на 63 стопанства по целия свят. Формирана е благодарение на методология, в която се включват 340 критерии, основани на „твърди“ - статистически данни и „меки“ - резултат на проучвания в стопанствата по света. За 2020 година бяха добавени нови критерии, отразяващи важноста на постигането на целите на ООН за устойчиво развитие. Критериите дават представа къде стои икономиката по отношение на различни устойчиви цели,

³ WEF, Schwab, K. „Global Competitiveness report 2012 – 2013“, p. 4

⁴ Николова, И., „Факторна обусловеност на конкурентоспособността на хотелския продукт“, Авангард Прима, София, 2019, стр.45

които трябва да бъдат изпълнени след 10 години, като образование и околна среда, включване и овластяване, стареене и здраве. (Табл. 1)

Таблица 1. Рейтинг на глобалната конкурентоспособност 2020
(едногодишна промяна)

2020	Държава	2019	Промяна
1	Singapore	1	0 —
2	Denmark	8	6 ↑
3	Switzerland	4	1 ↑
4	Netherlands	6	2 ↑
5	Hong Kong	2	3 ↓
6	Sweden	9	3 ↑
7	Norway	11	4 ↑
8	Canada	13	5 ↑
9	UAE	5	4 ↓
10	USA	3	7 ↓
11	Taiwan	16	5 ↑
12	Ireland	7	5 ↓
13	Finland	15	2 ↑
14	Qatar	10	4 ↓
15	Luxembourg	12	3 ↓
16	Austria	19	3 ↑
17	Germany	17	0 —
18	Australia	18	0 —
19	UK	23	4 ↑
20	China	14	6 ↓
21	Iceland	20	1 ↓
22	New Zealand	21	1 ↓
23	Korea Rep.	28	5 ↑
24	Saudi Arabia	26	2 ↑
25	Belgium	27	2 ↑
26	Israel	24	2 ↓
27	Malaysia	22	5 ↓
28	Estonia	35	7 ↑
29	Thailand	25	4 ↓
30	Cyprus	41	11 ↑
31	Lithuania	29	2 ↓
32	France	31	1 ↓
33	Czech Republic	33	0 —
34	Japan	30	-4 ↓
35	Slovenia	37	2 ↑
36	Spain	36	0 —
37	Portugal	39	2 ↑
38	Chile	42	4 ↑
39	Poland	38	1 ↓
40	Indonesia	32	8 ↓

41	Latvia	40	1 ↓
42	Kazakhstan	34	8 ↓
43	India	43	0 —
44	Italy	44	0 —
45	Philippines	46	1 ↑
46	Turkey	51	5 ↑
47	Hungary	47	0 —
48	Bulgaria	48	0 —
49	Greece	58	9 ↑
50	Russia	45	5 ↓
51	Romania	49	2 ↓
52	Peru	55	3 ↑
53	Mexico	50	3 ↓
54	Colombia	52	2 ↓
55	Ukraine	54	1 ↓
56	Brazil	59	3 ↑
57	Slovak Republic	53	4 ↓
58	Jordan	57	1 ↓
59	South Africa	56	3 ↓
60	Croatia	60	0 —
61	Mongolia	62	1 ↑
62	Argentina	61	1 ↓
63	Venezuela	63	0 ↑

Източник: The IMD World Competitiveness Ranking, 2020

В класацията за глобалната конкурентоспособност Сингапур е номер едно за втора поредна година. От второ до пето място последователно се класират: Дания, Швейцария, Холандия и Хонконг.

Рецептите за успех на трите най-добре класирани стопанства са различни. Факторите, които стоят зад успеха на Сингапур, са силните икономически показатели, които произтичат от стабилни международни мерки за търговия и инвестиции, заетост и пазар на труда в условия на COVID-19 пандемия.

Стабилните резултати както в образователната система, така и в технологичната инфраструктура – телекомуникациите, скоростта на интернет връзката и износа на високотехнологични продукти също играят ключова роля.

Второто място – Дания е осигурено с възможността да се кредитира силна икономика, с пазара на труд и здравната и образователната системи. Освен това страната се представя много добре по отношение на международните инвестиции и производителност и оглавява Европа по ефективност на бизнеса.

Швейцария постепенно се изкачва към челните позиции, от 5-то през 4-то и до 3-то за 2020 г. Силната международна търговия подхранва отличните ѝ икономически показатели, а научната ѝ инфраструктура, здравните и образователните системи показват стабилни показатели в средата на COVID-19 пандемия.

Броят на малките икономики – дефинирани като такива чрез БВП (ппс) в първите десет на класацията е силно изразен. Всъщност, важен компонент на изследването на конкурентоспособността е да се приведат в съответствие използваните критерии и с важните предизвикателства и опасения за бъдещото пост- COVID-19 състояние на световната икономика.

Неуспехи за някои стопанства

За втора поредна година САЩ не успяха да се върнат напред в класацията, след като бяха свалени от първото място през миналата година от Сингапур до 3-то, а тази година слязоха 10-то място. Търговските войни нанесоха щети както на Китай, така и на стопанството на САЩ, като и за двете страни положителните траектории на растеж се „обърнаха“. Китай тази година падна на 20 позиция от 14-та миналата година. В същото време Хонконг слезе на 5-то място, като това е далеч от второто, на което беше през миналата година. Влошаването на конкурентоспособността може да се отдаде на спад в икономическите резултати, социалните проблеми, както и на разтърсването на китайската икономика като първата страна, засегната от COVID-19. ОАЕ също падат от 5-то на 9-то, като причините могат да се търсят в Близкия изток и борбата на региона в петролната криза.

„Разбъркването“ в посока нагоре е за икономики като Канада и Норвегия. Норвегия влиза тази година в най-добрите десет, със 7-мо място, след като миналата година беше на 11-то. Това отчасти се дължи на по-широкия модел, възприет в региона: всички скандинавски икономики отбелязват забележително подобрение в ефективността на бизнеса. Всъщност всички те влизат в първите десет на класацията с тази тази мярка.

Великобритания се изкачи от 23-то до 19-то, докато Франция сега на 32-ро леко загуби положението си за 2019 г. от 31-ро. Една от интерпретациите за Великобритания е, че Brexit може да е създал настроения на благоприятна за бизнеса среда. Великобритания се класира на 20 място по мярка за ефективност на бизнеса в сравнение с 31-та най-ниска отчетена позиция в годините.

Канада се изкачи на 8-о място от 13-то, като тя води от всички Северноамерикански икономики. Този ръст е съсредоточен около подобренията в мерките, свързани с пазара на труда и отвореността на стопанството.

В Латинска Америка, Чили (38-мо място) остава най-високо класираната държава в региона, а Венецуела най-ниско. Като причина за това класиране най-вероятно може да се посочи недоверието към институциите, които се отличават с отразяване на минимални промени, включително и в среда на COVID-19 пандемия.

България запазва класирането си от последните две години и отново е на 48-мо място през 2020 г., от всички 63 държави, включени в изследването на IMD. Това класиране е подобрение от седем позиции спрямо 2015 г., но влошаване в сравнение с 2009 г.

Представено по-подробно по фактори, най-добре страната ни е позиционирана по отношение на икономическото си представяне, след което следва ефективността на правителството, по-слабо е класирането за инфраструктура и най-слабо в бизнес ефективността. (Табл. 2)

Таблица 2. Конкуентоспособност на България – класиране

Общо класиране	Икономическо представяне	Ефективност на правителството	Бизнес ефективност	Инфраструктура	фактор
50 49 48 48 48	40 37 28 47 34	33 39 37 42 39	54 56 57 54 53	47 47 51 50 50	позиция
2016 17 18 19 20	2016 17 18 19 20	2016 17 18 19 20	2016 17 18 19 20	2016 17 18 19 20	година

Източник: Авторски изчисления по данни за глобалната конкурентоспособност на Международен институт за развитие на мениджмънта, Швейцария за 2016-2020 г.

В доклада на IMD се посочва, че причините за това класиране на България се разкриват във факта, че „Дългосрочните фактори, които определят конкурентоспособността на българската икономика, остават недоразвити. Без съществена промяна в политиките на българските правителствени и бизнес лидери, като вероятността за пробив в близките години остава малка“. Освен това се прави допълнение, че България продължава да разчита на ограничена база от фактори за конкурентоспособност, основно ниски цени и данъци. Като основни причини се посочват условията на пазара на труда, неудовлетворителни управленски практики, липсата на подходяща структура за качествено образование, което води до ниска производителност в бизнеса.

Основни предизвикателства и в същото време възможности за подобряване на конкурентоспособността на България за настоящата година могат да се посочат в следните направления⁵:

- Все още ниското ниво на дигитализация на стопанството и проблеми в публичното управление, засилени от Covid-19 кризата;
- Липсата на значим напредък в реформирането на съдебната ситема и в контрола над корупцията;
- Ниската степен на структурна конвергенция към страните от Еврзоната;
- Бавни реформи в енергийния сектор и енергийна зависимост от Русия

Артуро Брис, директор на Световния център за конкурентоспособност на IMD, казва: „Ползата от малките икономики в настоящата криза идва от способността им да се борят с пандемия и от тяхната икономическа конкурентоспособност. Те отчасти могат да бъдат подхранвани от факта, че е лесно да

⁵ IMD, „World Competitiveness Yearbook – 2020“, 2020, p.1

се намери социален консенсус"⁶. И ако така се гледа на малките икономики по света, които са лидери в рейтинга, то за България фактите както видяхме са по-различни. Ако се обобщи, България остава сред най-неконкурентоспособните в Европа, а дългосрочните фактори, които определят конкурентоспособността, остават недоразвити. Варианти за подобряване, направени в резултат на проучване на бизнес лидерите могат да бъдат посочени в запазването на привлекателните фактори и наличието на квалифицирана работна ръка, ценовата конкурентоспособност и динамичната икономика, тласкана от конкурентен данъчен режим и нови бизнес възможности. Съответно, преодоляване на най-малко привлекателните фактори като нивото на компетенция на правителството, надеждността на инфраструктурата и ниското ниво на научноизследователска и развойна дейност.

В заключение следва да се подчертае, че настоящата криза зависи от степента, силата и продължителността на коронавирусната епидемия в различни страни и региони по света. Това обаче зависи и от мащаба и вида на подкрепата, която държавите и правителствата предоставят на своите икономики и възможностите на бизнеса за развитие. Ако икономическата политика на държавите и световната общност ефективно отговори на предизвикателствата, а бизнеса съумее да се настрои към трудната среда, възстановяването на конкурентоспособността може да се върне към нормалния си ход.

Цитирана литература:

1. Николова, И., „Факторна обусловеност на конкурентоспособността на хотелския продукт“, Авангард Прима, София, 2019, стр.45
2. Пиримова В., „Цикличност в икономиката: форми, източници, механизми“, Издателски комплекс УНСС, София, 2014, стр.10- 22
3. INTERNATIONAL MONETARY FUND, WORLD ECONOMIC OUTLOOK INTERNATIONAL MONETARY FUND, The Great Lockdown, 2020APR, Ch.1, p.1, av. at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
4. WEF, Schwab, К. „Global Competitiveness report 2012 – 2013“, p. 4.
5. IMD, „World Competitiveness Yearbook – 2020“, 2020, p. 1, p. 3.

⁶ IMD, „World Competitiveness Yearbook – 2020“, 2020, p. 3.

ФИСКАЛНА УСТОЙЧИВОСТ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: ТЕНДЕНЦИИ И ВЪЗМОЖНОСТИ

Доц. д-р Ирена Николова
Департамент „Икономика“, Нов български университет,
inikolova@nbu.bg

FISCAL SUSTAINABILITY AND ECONOMIC GROWTH: TRENDS AND OPPORTUNITIES

Assoc. Prof. Dr. Irena Nikolova
Department of Economics, New Bulgarian University, inikolova@nbu.bg

Резюме: Един от основните въпроси в икономиката днес, който стои пред Европейския съюз и отделните държави-членки, е запазването на фискална устойчивост и едновременно с това постигането на икономически растеж и развитие. Целта на доклада е да бъдат представени приоритетите по отношение на фискалната устойчивост и финансовата стабилност на Европейския съюз и конкретно на България, както и потенциалните възможности за растеж.

Abstract: Today, one of the major issues in economy for the European Union and the Member States is the fiscal sustainability and at the same time the achievement of the economic growth and development. The purpose of the paper is to present the EU and Bulgaria's priorities for fiscal sustainability and financial stability as well as the potential growth opportunities.

Ключови думи: фискална устойчивост; икономически растеж; България; устойчиво развитие; Европейски съюз; бюджет.

Keywords: fiscal sustainability; economic growth; Bulgaria; sustainable development; European Union; budget.

JEL: F36; F34; F43; E62.

Фискалната устойчивост е понятие, което активно започна да се използва през 80те и 90те години на 20 век, но по своята същност може да се проследи в историята и преди това. Така или иначе, средствата в бюджета на дадена страна винаги е важно как се разходват, но е съществено и как се акумулират, което в значителна степен е свързано с преразпределителната функция на държавата.

Обикновено акцентът при анализиране на фискалната устойчивост се фокусира върху дълга и неговото управление. Още повече, че през последните десетилетия нивата на външния дълг както на развитите, така и на развиващите се страни се увеличиха значително. Това предполага, че правителствата отделят повече средства за неговото управление отколкото за повече инвестиции и стремеж за повишаване на икономическия растеж.

Въпреки това, към фискалната устойчивост се отнасят и други елементи на държавния бюджет, които са необходими за осигуряването на повече средства в приходната част и поддържането на балансираното им разходване. Включва се също отчитането на промяната по лихвените проценти, изпълнението на приходната и разходната част на бюджета, състоянието на търговската и текущата сметка на платежния баланс и други променливи, които намират място при количественото измерване. Така правителствата могат да коригират своите политики в зависимост от стойността на тези измерители и от състоянието във външната среда.

Няколко въпроса са съществени при анализирането на данните за състоянието на фискалната политика и постигането на устойчивост, а именно:

- До каква степен трябва държавата да се намесва в икономиката чрез данъци (приходната част) и чрез инвестиции (разходна част), т.е. какъв да е процентът на преразпределение на публичните средства?
- Кой е разумният (управляемият) праг на дълга, който може да си позволи една държава и нейният бюджет?
- В какво да се инвестира повече: в дейности, водещи до по-високи приходи и икономически растеж или в социални дейности, или в човешки ресурси?

Това са въпроси, на които в икономическата литература няма еднозначен отговор, още повече, че има значителен брой променливи, които да се отчетат при количественото измерване. Освен това, са налице и рискове във външната среда за всяка държава, които тя не може да пренебрегне, тъй като днес преобладаващата част от икономиките са отворени и са свързани помежду си. Но това са въпросите, по които могат да се определят приоритетите на едно правителство спрямо фискалната устойчивост.

По отношение на процентът на преразпределение на средства чрез държавния бюджет се счита, че в пазарни икономики трябва да е между 30% и 40%, т.е. не бива намесата на държавата в икономиката да надвишава тези нива. При социално-ориентираните икономики процентът е по-висок, чрез което се осигуряват повече социални мерки. Въпреки това има разногласия за баланса на намеса на държавата в икономиката, но той е важен при определяне на фискалната устойчивост.

При криза в света (или продължителна пандемия) състоянието на икономиката се променя и това се отразява върху предварително заложените действия на правителствата, особено по отношение на насърчаването на икономическия растеж. Обикновено се наблюдава увеличаване на рисковете и разходите и влошаване на макроикономическите променливи, което променя и фискалната устойчивост. Това се отразява и върху средствата, които са необходими за насърчаване на икономическия растеж и развитие в дадена страна.

1. Дефиниция и проявления на фискалната устойчивост

Общо възприетото определение за фискална устойчивост е представено от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие като способността на правителството да поддържа държавните финанси в надеждно и стабилно състояние в дългосрочен план като отчита екологичните и социално-икономическите тенденции и фактори и така планира бъдещите постъпления и плащания (OECD, 2013).

По отношение на измерването и анализа на фискалната устойчивост има различни подходи, представени от отделните автори. Според А. Schick (Schick, 2005) при фискалната устойчивост трябва да се имат предвид четири основни елемента, които се анализират детайлно:

- ✓ *Платежеспособност, което представлява способността на правителството да обслужва своите финансови задължения;*
- ✓ *Растеж, който предвижда провеждането на фискална политика, поддържаща икономическия растеж;*
- ✓ *Стабилност, която се определя като способността на правителството да посрещне бъдещите задължения със съществуващите данъчни тежести;*
- ✓ *Почтеност, която включва способността на правителството да погасява настоящите си задължения без да прехвърля отговорността и разходите за това върху бъдещите поколения.*

От посочените области за постигането на фискална устойчивост обслужването на задълженията и постигането на икономически растеж са сред приоритетите на правителствата. Разбира се, това се осъществява чрез мерки в различен времеви хоризонт. Европейската комисия (European Union, 2021) се концентрира върху устойчивостта на дълга в три направления: краткосрочен, средносрочен и дългосрочен. За всяка от тях се предприемат конкретни стъпки за синхронизирането на икономическата конвергенция и стабилността на еврото на международните пазари.

Измерването на устойчивостта за страните от Европейския съюз и еврозоната се основава на три индикатора (S0, S1, S2), които отчитат отделни променливи от държавния бюджет. Състоянието на дълга, както и възможните рискове за неизпълнение на заложените фискални цели се включват в тези индикатори с различен времеви хоризонт.

Въпреки че фискалните индикатори отчитат различни променливи, настъпването на кризи се дължи не само на финансовите и фискални въпроси. В някои случаи това е резултат от политически и социални фактори, които също трябва да се имат предвид при анализа на фискалната устойчивост (Ko, 2020).

Не на последно място трябва да се отчита, че за да се постигне напредък по отношение на икономическата и фискалната политика, както и при фис-

калната устойчивост, са необходими качествено функциониращи институции. Чрез тях могат да се прилагат реално действащи мерки, които да имат отражение върху социално-икономическите процеси (Минасян, 2020).

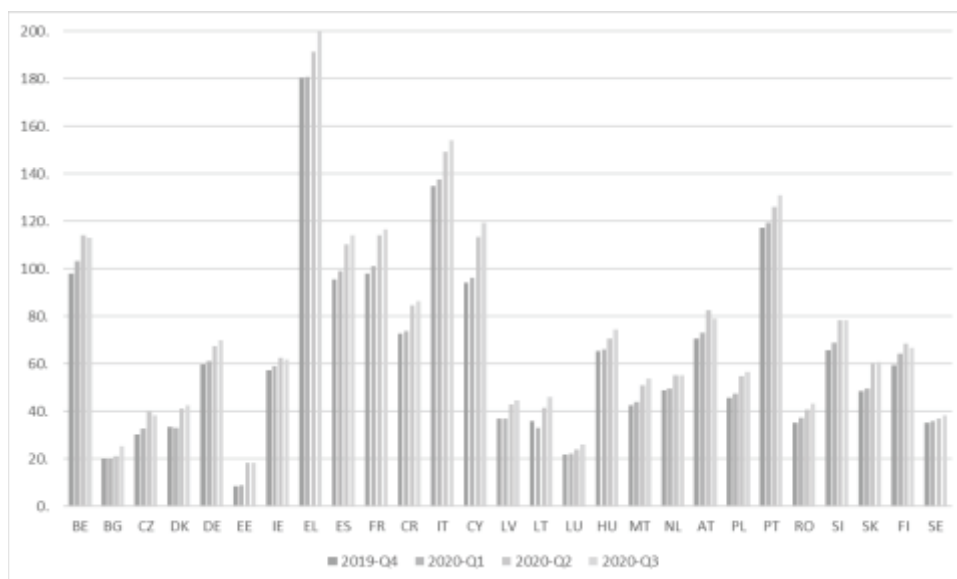
Както бе посочено, независимо от многото променливи, акцентът при фискалната устойчивост е върху външния дълг на дадена страна и неговото управление. Причината за това е възможността да се финансират повече разходи от страна на дадено правителство като се емитира нов дълг. Рискът при поддържането на фискалната устойчивост е свързана с нивата на дълга и наблюдението на съотношението дълг към БВП. Така връзката между фискалната устойчивост и развитието на икономиката е свързано с наблюдението на дълга и възможностите за постигане на икономически растеж.

Външният дълг е свързан както със спазването на определен праг, до който правителството може да го обслужва, така и с целта на този дълг. В първия случай, ако се разгледат критериите от Маастрихт, то нивото не трябва да превишава 60% от БВП. По отношение на втората страна за неговата цел, то инвестициите в определени дейности могат да доведат до повишаване на икономическия растеж (напр. комуникационна, енергийна, транспортна инфраструктура) и има необходимост от това. Но когато целта е да се рефинансира съществуващ дълг или да се осъществят конкретни плащания, то не може да се очаква влияние върху икономическия растеж. Целта на даден дълг е трудноизмерима и обикновено е предмет на анализ.

Измерването на фискалната устойчивост се осъществява чрез три основни показателя (Shaw, 2017): 1. дълг към БВП към настоящия момент; 2. целево ниво на дълга към БВП за определен период; и 3. последователност при поддържането на бъдещите първични салда от страна на правителството.

Критериите за конвергенция или критериите от Маастрихт също дават ориентир за нивата на дълга, които да се поддържат (Заркова, 2018), (Angelov and Zarkova, 2019). Освен това, възможността да се разгледа дълга през призмата на устойчивостта (Николова, 2020) дава възможност за допълнително анализиране на въпросите, свързани с неговото управление чрез кълстерния подход.

На фиг. 1 са представени нивата на дълга спрямо БВП за страните от Европейския съюз за последната година по тримесечия. Пандемията, и най-вече нейната продължителност, се отразяват върху състоянието на дълга в държавите-членки, като през третото тримесечие на 2020 г. при всички държави се наблюдава увеличение на съотношението дълг към БВП. Данните по тримесечия за 2020 г. са все още прогнозни, но тенденцията на ръст на този индикатор се запазва за всички страни.



Източник на данни: Евростат, изчисления на автора.

Фигура 1. Дълг към БВП за страните от ЕС, в проценти, по тримесечия

Съотношението дълг към БВП е винаги ключово за определянето на възможностите за покритие от страна на държавата на задълженията, които има спрямо инвеститорите. Както се вижда от фиг. 1, дългът на страните от Европейския съюз преобладаващо се движи между 50% и 100% от БВП, а при някои и значително над 100%.

Кумулативният дълг на Европейския съюз към началото на 2021 г. е 95%, а на еврозоната е 102%, като се очаква през следващите поне две години тази тенденция на ръст да се запази.

При разглеждането на фискалната устойчивост в дадена икономиката не бива да се пренебрегва и състоянието на частния дълг към БВП, тъй като особено при криза, това се отразява на платежоспособността между участниците (Николова, 2018), (Nikolova, 2019).

2. Предизвикателства пред икономическия растеж при поддържането на фискална устойчивост

Пандемията промени изцяло програмите на правителствата и преразпредели приоритетите от 2020 г. и следващите години. Ясно е, че бюджетите са насочени на първо място към справяне с пандемията и прилагането на икономически и социални мерки за нейното преодоляване. Така водещите области за финансиране и генериране на икономически растеж бяха променени и едва ли ще се върнат на нивата преди пандемията. Това, което е необходимо

да се направи наред с финансирането на дейностите за справяне с пандемията, е преразглеждане и насочване на ресурси към сектори, които ще са приоритетни и след нейното отминаване.

Предвид възможността за осигуряването на развитието на икономиката, икономическият растеж е стремежът на всяко правителство. При неговия анализ трябва да се имат предвид неговите структурни характеристики (Ралева, 2019), както и конкретните методи за неговото формиране (доходна, производителна, разходна).

Дейностите, които допринасят за повишаване на икономическия растеж трябва да се търсят отново в конкретен времеви хоризонт – краткосрочен и дългосрочен. Тези от тях, които водят до бързо до увеличение на растежа са инвестициите в комуникационна, транспортна и енергийна инфраструктура (Benos, 2009), както и в т.нар. обществени блага, които само държавата може да предостави като сигурност. При тях за кратък период е възможно да се отчете растеж.

Влиянието върху икономическия растеж в дългосрочен план е по-бавно и изисква повече последователност в изпълнението на мерките. Това се отнася до инвестиции в човешки капитал като образование, здравеопазване, опазване на околната среда, социални дейности и др., тъй като е необходимо време, за да се види техният ефект и отражението им върху икономическия растеж.

Така връзката между развитието на икономиките и благосъстоянието на отделните индивиди се отразява върху фискалната устойчивост, въпреки че към момента то ва е трудно измеримо и все още липсват достатъчно данни за анализиране. Но в страните от Европейския съюз, особено в западните и северните държави-членки, стимулирането на инвестициите от страна на частния сектор в дейности по опазване на околната среда и социална интеграция се осъществява чрез редица мерки, напр. намаляване на данъчната тежест, регулиране на социални дейности и др. Така наред със средствата от държавния бюджет, инвестициите в тези области се превръщат в приоритет, и то в дългосрочен план.

По отношение на образованието отново е необходимо време, за да се установи какво е отражението върху икономическия растеж и като цяло икономическото развитие в една страна (Текев, 2003). Но без съмнение, това е секторът, който води до ръст на иновациите и конкурентните предимства на страната, която е успяла да инвестира и е приела този сектор за свой приоритет.

По отношение на България различията в икономическия растеж могат да се търсят по отделни региони и като цяло между Северна и Южна България. Например, има значителен превес на преките чуждестранни инвестиции в Южна България, които са пет пъти повече отколкото тези в Северна България и това се дължи на фактори като инфраструктура, намален принос в създаването на брутна добавена стойност и др. (Славева, 2020). Така регионалните

различия и размерът на инвестициите допринася за увеличение на разликите в рамките на страната, а това не допринася за повишаване на общия икономически растеж и възможността да се поддържа фискална устойчивост в страната.

Изводи

Чрез постигането на фискална устойчивост страните-членки на Европейския съюз и на Евророната се стремят да преодолеят периода на рецесия в Европа и да открият нови възможности за растеж на икономиката. Така предизвикателствата в резултат на настоящата пандемия и очакваната икономическа криза могат да бъдат преодоляни или тяхното влияние може да се намали.

Разбира се, за да се насърчи икономическия растеж са необходими инвестиции в сектори, които биха допринесли не само за постигането на бързо развитие, но и за запазване на тази преднина във времето. Предвид бързата дигитализация на процесите още в началото на пандемията, очакванията са дейностите, които не е необходимо да се извършват физически, да останат изцяло дигитални. Така се появява още един актуален въпрос, този за реструктурирането на икономическите сектори и бързата преквалификация на служителите, ангажирани в тях и в същото време запазване на фискалната устойчивост и постигането на икономически растеж.

Именно, балансирането между фискалната устойчивост, постигането на икономически растеж и реструктурирането на отделни икономически сектори ще е ключовият въпрос за икономиките през следващите години в рамките на тази пандемия, а и в периода след нея.

Литература

Заркова, С. (2018). Държавна задлъжнялост и бюджетен дефицит на страните от еврозоната през призмата на Маастрихтските критерии, https://www.researchgate.net/publication/324899596_DRZAVNA_ZADLZNALOST_I_BUDZETEN_DEFICIT_NA_STRANITE_OT_EVROZONATA_PREZ_PRIZMATA_NA_MAASTRITSKITE_KRITERII

Минасян, Г. (2020). Фискална vs. монетарна политика, м. ноември 2020 г., https://www.researchgate.net/publication/346054722_Fiskalna_vs_monetarna_politika?channel=doi&linkId=5fb8f024458515b7975c1d24&showFulltext=true

Николова, В. (2020). Дългова устойчивост в страните от Европейския съюз: клъстерен анализ, Народностопански архив, (1), 1/2020, с. 48-64, https://www.researchgate.net/publication/338986444_Dlgoval_ustojcivost_v_stranite_ot_Evropejskia_suz_klsteren_analiz

Николова, И. (2018). Глобалните икономически рискове – мит или реалност? В: Годишник „Икономика и бизнес“ на департамент „Икономика“, Нов български университет, ISSN 2534-9651, с. 68-74.

Ралева, С. (2019). Структурни характеристики на икономическия растеж на България, Научни трудове на УНСС, том 5/ 2019, ИК- УНСС, с. 65-79.

Славева, К. (2020). Анализ на различията в ключови показатели за икономическото развитие на Северна и Южна България, Сборник от кръгла маса с международно участие „Статистически измерения на регионалните различия и неравенства между Северна и Южна България“, 16 октомври 2020 г., https://www.researchgate.net/publication/347531024_ANALIZ_NA_RAZLICIATA_V_KLUCOVI_POKAZATELI_ZA_IKONOMICESKOTO_RA_ZVITIE_NA_SEVERNA_I_UZNA_BLGARIA_ANALYSIS_OF_THE_DIFFERENCES_IN_KEY_INDICATORS_FOR_THE_ECONOMIC_DEVELOPMENT_OF_NORTH_AND_SOUTH_BULGARIA

Текев, Г. (2003). Стратегия на управлението: Централизация и децентрализация в Нов български университет, В: Годишник на Департамент „Икономика и бизнесадминистрация“ – „Икономика, психология, управление, бизнес“, ISBN 954-535-329-5.

Angelov, P. and S. Zarkova. (2019). Government Debt Management Approaches, Conference: XIX Міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих вчених " Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, сталі економічне зростання", Вінниця, https://www.researchgate.net/publication/338610879_GOVERNMENT_DEBT_MANAGEMENT_APPROACHES

Benos, N. (2009). Fiscal Policy and Economic Growth: Empirical Evidence From EU Countries, University of Ioannina, https://www.researchgate.net/publication/40534177_Fiscal_policy_and_economic_growth_empirical_evidence_from_EU_countries.

European Union (2021). Debt Sustainability Monitor 2020, Institutional Paper 143, February 2021, ISSN 2443-8014.

Ко, Н. (2020). Measuring Fiscal Sustainability in the Welfare State: Fiscal Space as Fiscal Sustainability, In: International Economics and Economic Policy (2020) 17:531-554, https://www.researchgate.net/publication/40534177_Fiscal_policy_and_economic_growth_empirical_evidence_from_EU_countries

Nikolova, I. (2019). External Debt and Debt Crises in European Economies, In International Scientific Conference Proceedings “Bulgaria and Romania: Country Members of the EU, Part of the Global Economy”, 10 December 2018, Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Sciences, ISBN (print) 978-954-9313-14-7 and ISBN (pdf) 978-954-9313-15-4, pp.153-158.

OECD (2013), "Fiscal sustainability", in *Government at a Glance 2013*, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/gov_glance-2013-11-en.

Schick, A. (2005). Sustainable Budget Policy: Concepts and Approaches, OECD Journal on Budgeting, Volume 5, No1, ISSN 1608 7143.

Shaw, T. (2017). Long-term fiscal sustainability analysis: Benchmarks for Independent Fiscal Institutions, OECD Journal on Budgeting, Volume 1/ 2017, ISSN 1608 7143.

СОЦИАЛНИ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯ НА КОВИД-19 – СРАВНИТЕЛНА ПЕРСПЕКТИВА

Гл. ас. д-р Тодорка Кинева
Катедра „Икономическа социология“, УНСС, t.kineva@unwe.bg

SOCIAL POLICIES UNDER THE CONDITIONS OF COVID-19 – COMPARATIVE PERSPECTIVE

Todorka Kineva, Ch. assist. PhD.
Department of Economic Sociology, UNWE, t.kineva@unwe.bg

Резюме: Основната цел на настоящия доклад е да се направи сравняване на СП на страни с различно равнище на развитие по време на Ковид-19 и да се взаимстват идеи за усъвършенстване на СП в България. За постигане на целта следва да се решат следните задачи: 1. Да се изведат основни характеристики на Ковид-19; 2. Да се направи сравняване на СП на три страни (България, Германия и Гърция) по критериите „мека СП“ и „твърда СП“, в условия на Ковид-19.

Abstract: The main objective of this report is to compare the social policies (SP) of countries with different levels of development during The COVID-19 and to borrow ideas for the improvement of the SP in Bulgaria. The following tasks should be solved to achieve this objective: 1. To bring out the main characteristics of The COVID-19; 2. To compare the SPs of three countries (Bulgaria, Germany and Greece) according to the criteria „soft SP“ and „rigid SP“, under the conditions of The COVID-19.

Ключови думи: Ковид-19; пандемия; социална политика; сравнителен анализ.

Key words: COVID-19; pandemic; social policy; comparative analysis.

JEL: H50; H51; I1.

Обявената от Световната здравна организация (СЗО) пандемия на Ковид-19 е тема, твърде актуална и предизвикателна за изследване и анализиране за специалисти от различни области на научното познание. Повече от половин година задълбочено изучавам и анализирам този феномен през погледа на социологията. Затова настоящата конференция „Икономически предизвикателства: криза, шокове, реструктуриране, политики“ провокира изследователските ми търсения относно кризата Ковид-19 и политиките за преодоляване на нейните негативни социални и икономически последици в съвременните общества. Изучаването на СП и социалните мерки, провеждани от различните държави във връзка с тази пандемия е актуална и важна, както в глобален и регионален мащаб, така и по отношение на отделните страни. **Сравняването на тези политики** е значимо от няколко аспекта. **На първо** място от теоретико-познавателен, тъй като различни теоретични обобщения, зак-

лючения и изводи позволяват да се изгражда концептуална основа за разработване на стратегии в областта на СП. **На второ**, защото сравнителното изследване на политиките на други страни дава възможност, както да се избягват грешки, учейки се от чуждия опит, така и да се взаимстват добри идеи за прилагане у нас. **На трето**, защото е свързана с провеждане на политики в реално време във функционален и в управленски аспект, каквито са политиките за регулиране и преодоляване на възникналите социални и икономически рискове от пандемията „Ковид-19“.¹

Основната цел е да се направи сравняване на СП на страни с различно равнище на развитие по време на Ковид-19 и да се взаимстват идеи за усъвършенстване на СП в България.

За постигането на целите следва да се решат следните **задачи**:

1. Да се изведат основни характеристики на Ковид-19.
2. Да се направи сравняване на СП на три страни (България, Германия и Гърция) по критериите „мека СП“ и „твърда СП“, в условия на Ковид-19.

Основната теза, защитавана в доклада е, че сравняването на социални политики на различни страни в условията на Ковид-19 дава възможност да се разкрият ключови моменти и тенденции в тях, да се направи оценка на социалните мерки на всяка една страна, както и да се взаимстват идеи и практики за усъвършенстване на социалната политика в България.

Обект на настоящия доклад са социалните политики на България, Германия и Гърция в условия на Ковид-19.

Предмет са „меките“ и „твърдите“ социални политики на изследваните страни в условията на Ковид-19 в сравнителна перспектива.

1. КОВИД-19 – ПАНДЕМИЯТА НА ХХІ в.

В историческото си развитие човечеството преминава през различни пандемии – чумата, холерата, грипът и синдромът на придобитата имунна недостатъчност (СПИН). Те предизвикват катастрофални последици – десетки милиони човешки жертви. Независимо, че проявите на пандемии са в далечното време, към днешния ден заплахата от тях остава реална. В момента човечеството е разтърсено от нова пандемия – **Ковид-19**², първата в човешката история, причинена

¹ От функционална гледна точка, СП в широк смисъл, представлява обществено-организиран и правно регламентирани дейности за задоволяване на определен набор от социални потребности. От управленски аспект, СП се интересува от регулация на социалните дейности и отношения – потребности, права, статусни позиции. Стоянова, М. Социална политика. В: Основни термини, използвани в учебния процес. Том III. Политически науки, С., УИ Стопанство, 2011, с. 403-406.

² Световната здравна организация заедно с Международния комитет по таксономия дават името Ковид-19 (COVID-19) на появилата се през 2019 г. коронавирусна болест. Важно е да се отбележи факта, че възприетото наименование на коронавируса е SARS-

от коронавирус. За сега се смята, че тръгва от гр. Ухан в Китай и за по-малко от една година се разпространява по целия свят. Официалните статистически данни сочат, че към 26 октомври 2020 г. общият брой случаи на хора с Ковид-19 (потвърдени и вероятни) е вече над 43 млн. души. От тях с летален край завършват над 1 млн. души³. Коронавирусната инфекция продължава скоростно да отнема човешки животи, прогнозите за развитието ѝ са противоречиви, затова все по-често е наричана „чумата на XXI век”. Учените установяват, че основният начин за заразяване с Ковид-19 е контактът, при който кихащ, кашлящ или разговарящ носител на вируса го предава на околните по въздушно-капков път и чрез допир на повърхност и предмети. Днес, човечеството е изправено пред предизвикателствата да спре нейното разпространение и да преодолее последиците. Това налага задълбочено изучаване на явлението от представители, не само и основно на медицинските науки, но и на различни други – психологически, социологически, икономически, политически, управленски и пр.

Важно е да се отбележи, че в досегашните научни публикации се срещат противоречиви анализи за произхода на коронавируса и причините, които го предизвикват.

Що се отнася до произхода на коронавируса, доминиращи са два възгледа. Първият го идентифицира като **естествен** – новият щам на коронавируса се появява „сам”, еволюира по естествени причини и чрез животните се е пренесъл в човешкия организъм. Според втория възглед произходът му е **изкуствен** – продукт на съзнателната човешка дейност. А.Балтов посочва, че Ковид-19 е „туингован в лаборатория вирус”, защото е налице „пълно разминаване в поведението на Ковид-19 с принципите на вирусологията”⁴. И.Коган го нарича „биологично оръжие” и успешен лабораторен експеримент. Тези възгледи се потвърждават от национално представително изследване на Тренд – 43% от българите смятат, че коронавируса е изкуствено създадена болест, а според 40% е биологично оръжие, създадено с цел да се намали населението на Земята.⁵

Според И.Коган **основните социални фактори и процеси**, които благоприятстват разпространението на епидемиите са пет⁶. Те са значими особено в условията на настоящата пандемия и я правят много по-различна от всички досега в историята на човечеството. Първият фактор е голямата **гъстота на**

Cov-2, а заболяването, до което той води е коронавирусна инфекция COVID-19 (по аналогия на ХИВ и СПИН).

³ Достъпно на <https://news.google.com/covid19/map?hl=bg&gl=BG&ceid=BG%3Abg> (посетен на 26.10.2020)

⁴ Интервю с проф. д-р Асен Балтов в Нова телевизия, 19.10.2020 (<https://nova.bg> – посетен на 27.10.2020)

⁵ Тренд. НПИ „Нагласи на българите спрямо коронавируса и конспиративни теории”, 1-7.06.2020. Достъпно на <https://rctrend.bg/> (посетен на 26.10.2020)

⁶ Коган, И. Вирусът, който промени живота ни. COVID-19 и други инфекции. С, Паритет, 2020, с. 65-68.

населението и пренаселеност в големите градове. Това води до бързо разпространяване на коронавируса – повече разпространители на вируса и повече заболели. Вторият – **свободното движение и пътуване на хора**. За кратко време със самолетни полети, високоскоростни влакове и пр. хората посещават различни държави и континенти, което осигурява „околосветско пътешествие“ на вируса. Третият е **общото увеличаване на нуждата от хранителни продукти, в това число от животински произход** – по-чест контакт със селскостопанските животни (природни резервоари на инфекциозни заболявания) и по-висок риск от заразяване. Четвъртият е **политическият** – някои правителства не успяват да приложат навреме адекватни противоепидемиологични мерки и да контролират спазването им, което допринася за покачване на заболелите от коронавируса⁷. Петият – **културата, манталитета и отношението** на хората към заболяването и към наложените противоепидемиологични мерки⁸. Например, културният модел на населението в Китай и Германия е приспособяване към строга личностна дисциплина и стриктно спазване на правителствените мерки за борба с коронавируса. В България, Италия, Испания моделът е друг – сред населението се наблюдава склонност към недоверие, пренебрегване и подценяване на опасността от Ковид-19 и неспазване на предприетите защитни мерки. Според изследване на Тренд, над половината от българите не се притесняват да ходят на работа и на море през лятото, а над една трета нямат притеснения да посещават ресторанти и кафенета в условия на пандемия⁹.

Други, не по-малко важни фактори са: **средствата за масова информация**, тъй като чрез електронните и печатните медии масово се тиражира проблема, поддържа се и се засилва страха от заразата Ковид-19, създава се паника и не рядко се провокират невротични психични разстройства¹⁰. Поведението на медиите е различно при отразяване например на грипните епидемии. Друг важен фактор е **конфликтът между поколенията**. Предизвикан е

⁷ Ако Китай веднага налага военна дисциплина (въоръжена полиция, спрян транспорт, излизане извън дома само срещу разрешение и др.), то в Швеция, Англия и други европейски страни се забелязва закъснение в обявяването на строги противоепидемиологични мерки срещу Ковид-19.

⁸ В началото на пандемията в България се наблюдава контрол и стриктно спазване на противоепидемиологичните мерки, докато през лятото (след отпускане на мерките) и началото на есента ситуацията е много по-различна – нисък контрол, неспазване на физическа дистанция, непоставяне на маска, невнимание, саботиране на карантинните ограничения и др. Факт, който може да бъде обяснен с „прекомерния страх“ в началото на пандемията; „умора“ от мерките по-късно; конспиративните теории относно вируса и др.

⁹ Тренд. ЕСИ „Нагласи на българите в ситуацията с разпространението на COVID-19“, 1-5.05.2020. Достъпно на <https://gctrend.bg/> (посетен на 27.10.2020).

¹⁰ По данни на Тренд от май 2020 г., над половината от българите признават, че повечето време, прекарано въкъщи влияе негативно върху общото им психическо и физическо състояние.

от официалната версия, че хората в напреднала възраст са по-податливи и застрашени от коронавируса и за тях е необходима по-голяма грижа и изолация. Сблъсъкът между млади и възрастни се засилва от такива дискриминационни мерки като ограничени часове за пазаруване само от възрастни хора (над 60 г.), което ограничава достъпа на по-младите.

Противоречиви са също хипотезите за **продължителността на коронавируса и за очакваните последици**. Предполага се, че вторият пик на Ковид-19 е през м. октомври и м. ноември 2020 г. и ще отшуми към лятото на 2021 г. Що се отнася до последиците – очаква се най-силно да бъдат проявени и почувствани социалните и икономическите¹¹. За преодоляване на негативните последици Европейският съвет е приел План за възстановяване за Европа¹².

2. СОЦИАЛНИ ПОЛИТИКИ НА КОНКРЕТНИ ДЪРЖАВИ В СРАВНИТЕЛНА ПЕРСПЕКТИВА

2.1. Критерии за сравнение

За да се направи сравнение на конкретни типове социални политики е необходимо да се конкретизира същността на СП¹³ и да се уточнят **критериите за сравняването им**.

Във **функционален аспект**, СП се разглежда като съвкупност от дейности по осигуряване на публични блага и услуги, свързани със заетост и безопасни и здравословни условия на труд, достъп до образование, достъп до здравеопазване, социален отдих, социално подпомагане, социално осигуряване, битов комфорт, екологично чиста среда, защита от посегателства върху личността и собствеността, с основна цел – гарантиране на социална сигурност за достойно човешко съществуване. Разгледана от **управленски аспект**, СП се интересува от регулация на социалните дейности и отношения (потребности, права, статусни позиции), като основните ѝ цели са намаляване на социалните неравенства в обществото и запазване на социалния мир.¹⁴

Критериите за сравняване на социалните политики се определят в зависимост от това, дали предприетите от правителствата мерки са „меки“ или

¹¹ За кризата от Ковид-19 и последиците от нея за ЕС Виж: Резолюция, приета от Европейския икономически и социален комитет на 11.06.2020. Достъпно на <https://www.bia-bg.com/uploads/files/dialogue/Resolution-eesc-2020-02549-00-00-res-tra-bg.pdf> (посетен на 25.10.2020);

¹² Виж: Заключение на Европейския съвет, 17-21 юли 2020 г.

¹³ Стоянова, М. Социална политика. (2011) В: Основни термини използвани в учебния процес. Том трети. Политически науки. С., 403-406; Брайкова, Т. (2000) Теория на социалната политика. С., Изд. Парадигма; Димова, Д., Б.Георгиева, Н. Янева. (2000) Социална политика. С., Изд. Тракия; Политики на Европейския съюз (2009). УИ „Паисий Хилендарски“, П.; Петров, Н. (2001) Социалната политика. П.; Масларова, Е. (2015) Социална политика: реалност и предизвикателства. С., ИК Земя.

¹⁴ Стоянова, М. Цит. съч., с. 403-406.

„твърди”. Тези критерии разграничават съответно 2 вида СП – „мека СП” и „твърда СП”, които имат своите значими особености.

„**Меката социална политика**“ включва социалните мерки на държавата, които се отнасят до **физическите лица**. Това са мерки отнасящи се до: 1. **лична грижа** – хигиена, дистанция, предпазни средства, дезинфекция, ограничения и/или забрани за пътувания, посещения на обществени места, изолация и др.¹⁵, регламентирани в противоепидемичните мерки; 2. **държавни помощи** за индивиди, семейства и специфични социални групи (възрастни, хора с увреждания, деца, безработни и др.); 3. **лекуване на болни от Ковид-19** в специализирани отделения и болници с държавно финансиране.

„**Твърдата социална политика**” включва правителствени мерки, които се отнасят до **юридически лица** и са предназначени за **стимулиране на предприятията да продължат дейността си и да запазят персонала си**. Този тип СП намира отражение в предложенията на Международната организация по труда (МОТ) за комплекса от политики срещу Ковид-19. За справяне с въздействията на кризата МОТ разработва четири стълбова политическа рамка¹⁶, основана на международните трудови стандарти. **Първият стълб** е предназначен за **стимулиране на икономиката и заетостта** и включва следните мерки – активна фискална политика, приспособителна парична политика, кредитиране и финансова подкрепа за специфични сектори, включително здравния сектор. **Вторият стълб** е озаглавен **подкрепа за предприятия, работни места и доходи** със следните мерки – осигуряване на различни видове облекчения, включително финансови и данъчни облекчения за предприятията, прилагане на мерки за запазване на заетостта, разширяване на социалната защита за всички. **Третият стълб** се отнася до **защита на работниците на работното място** със следните мерки – укрепване на мерките за безопасност и здраве при работа; адаптиране на организацията на работа (напр. работа от разстояние); предотвратяване на дискриминация и социално изключване; осигуряване на достъп до здраве за всички; разширяване на достъпа до платен отпуск. **Четвъртият стълб** – **разчитане на социален диалог при вземане на решения** предвижда следните мерки – укрепване на капацитета и устойчивостта на работодателските и работническите организации; укрепване на капацитета на правителствата; укрепване на институциите и процесите на социалния диалог, колективното договаряне и трудовите отношения.¹⁷ Препоръчителните мерки присъстват по различен начин, с различно

¹⁵ Личната грижа е свързана и с укрепването на имунитета. Виж: Природни средства за укрепване на имунитета и диета за повишаване на имунитета в цитираната книга на И. Коган, с. 167-175.

¹⁶ https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_755910.pdf

¹⁷ ILO, ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Sixth edition Updated estimates and analysis, 23 September 2020.

финансиране и с различен обхват на населението в провежданите от държавите политики.

2.2. Сравнителна перспектива на конкретни социални политики

Обект на изследване са социалните политики в условия на Ковид-19 на следните три страни – България, Германия и Гърция. Страните са подбрани по икономически критерий – с различно равнище на социално и икономическо развитие и по географски – страни от Европа и от Балканите. По-задълбоченото запознаване с мерките срещу коронавируса, на всяка една от тях, позволява държавите да бъдат сравнявани от гл.т. на прилагания тип социална политика. Според този критерий държавите са разделени в три групи – 1. с преобладаващо твърда СП, 2. с преобладаваща мека СП и 3. с балансирана СП (постигане на разумен баланс между двете). От изследваните страни, към първата група спада България, към втората – Германия и към третата – Гърция.

В първата група преобладават страните, в които доминиращи са мерките, предназначени за **юридически лица**. Най-обобщен вид, това са мерките за оказване на безвъзмездна подкрепа, преференциално кредитиране на микро, малки, средни и големи предприятия (с инвестиционен характер), финансиране на градско развитие (общини, публично-частни партньорства и предприятия), самоосигуряващи се и самонаети лица, земеделски производители и животновъди, в областта на туризма и пр. Конкретно в **България**, от м. март до юли 2020 г. доминира твърдият тип СП, със следните мерки:

- **мярка „60/40”**, при която държавата покрива 60% от осигурителния доход на работниците и от осигурителните вноски, дължими от осигурителя. Това е мярка, насочена към запазване на заетостта и за гарантиране на доходите на работници и служители;
- **отлагане на корпоративен данък** до 30.06.2020 г. (за 2019 г.);
- преразпределение на средства от фонда на ЕС за **подпомагане съответно на МСП и по-големи предприятия** – напр. безвъзмездна подкрепа в размер между 3 хил. и 10 хил.лв. за микро и малки предприятия – мярка „3-10”, преки безвъзмездни средства за средни предприятия чрез осигуряване на оперативен капитал от 30 хил. до 150 хил.лв.;
- **изплащане на компенсация в размер на 290 лв. месечно** за всяко запазено работно място в секторите на туризма, хотелиерството и транспорта;
- **субсидия за минимална работна заплата** за период от три месеца на предприятия, които **наемат безработно лице** – програма „заетост за теб”;
- **намаление на ДДС** за ресторантски услуги, книги и бебешки храни на 9 процента (от 20 процента) до края на 2021 година. Наскоро обхватът на намаления ДДС беше разширен за вино, бира, туроператори и туристически пътувания, фитнес зали и спортни съоръжения;

- **изграждане на детски кътове на работното място** с цел да се създадат възможности за получаване на услуги за децата на служителите. Тази мярка е помощ както на работещите като социална придобивка, така и като възможност за наемане на безработни лица, които да започнат работа, свързана с полагане на грижи за деца;
- право на работодателите да **въвеждат работа от въщи/дистанционна форма**, както и да пускат служителите си в **платен годишен отпуск (за 10 дни)** – без съгласието на служителите и др.;
- **карантиниране и затваряне на детски градини, училища и университети** и въвеждане на обучение от разстояние – на деца, ученици и студенти на всички нива (бакалавър, магистър и доктор);
- **затваряне на дискотеки, ресторанти, малки предприятия;**
- **ограничаване пътувания** между населените места (с разрешение само за придвижване до местоработата), между държавите (разрешение само за транзитни търговски превози) и пр.

Въпреки предприетите мерки, насочени към бизнеса в България, съгласно резултатите от изследване на НСИ едва 8,3% от изследваните нефинансови предприятия се възползват от правителствените мерки за подпомагане на работодателите¹⁸. Твърдите мерки, предприети от правителството в началото на пандемията, предизвикват увеличаване на безработицата, задълбочаване на бедността и социалното неравенство, нарастване на недоволството и напрежението в обществото.

След решението на Министерския съвет (МС) от 27.07.2020 г. се наблюдава увеличаване на меките мерки за физическите лица. Новите социално-икономически мерки на българското правителство имат за цел: първо, **поддържане на здравната система** – затова МС приема редица Постановления за одобряване на допълнителни разходи по бюджета на Министерство на здравеопазването за 2020 г. в условия на Ковид-19¹⁹. Отпуснатите средства за субсидии на държавните лечебни заведения за болнична помощ са насочени към поддържане на тяхната готовност за оказване на медицинска помощ при разпространението на Ковид-19 – за осигуряване на равнопоставен достъп на гражданите до медицинска помощ (7.4 млн.лв.); за капиталови разходи за закупуване на дълготрайни материални активи (2 млн.лв.); за закупуване на съвременни медицински превозни средства (2.5 млн.лв.); за закупуване на

¹⁸ НСИ. Дейност и състояние на нефинансовите предприятия в условията на извънредно положение и последвалата епидемична обстановка през септември 2020 година. Достъпно на <https://www.nsi.bg/bg/node/18587> (посетен на 27.10.2020)

¹⁹ Виж: Постановления за одобряване на допълнителни разходи по бюджета на Министерството на здравеопазването за 2020 г. в периода юли-октомври 2020. Достъпно на <https://www.mh.government.bg/bg/normativni-aktove/postanovleniya/> (посетен на 27.10.2020)

лекарствения продукт Veklury (ремдесивир) за лечение на Ковид-19 (2.1 млн.лв.) и др.

Второ, **подпомагане чрез преразпределяне на доходи към населението** като цяло и специално към конкретни социални групи (напр. медици, полицаи, социални работници, пенсионери, крайно бедни и пр.). От август 2020 г. правителство удължава срока на част от предходните социални мерки и предприема нови, които се отнасят до: **възнагражденията на персонала, натоварен с дейности по овладяване на пандемията и последствията от Ковид-19**, вкл. служители на първа линия, се увеличават с 30%. Същевременно ангажираните медицински специалисти в борбата с Ковид-19 до края на 2020 г. ще получават нетно възнаграждение в размер на 1 000 лв.; **заплатите на социалните работници**, трудови посредници, трудови инспектори и други служители в системата на МТСП се увеличават с 30%, считано от 01.08.2020 г.; **заплащане на извънреден труд на работещите в системата на МО и МВР**, подпомагачи прилагането на ограниченията във вътрешността и по границите на страната.²⁰; **месечна добавка в размер на 50 лв. към пенсиите си на всички пенсионери** (за периода 08-10.2020). Прието е преизчисляване по служебен ред на личните трудови пенсии на около 262 хил. работещи пенсионери, които имат придобит осигурителен стаж след 31.12.2018 г.; **разширяване на плащанията за хора с увреждания** (осигурени допълнителни средства за над 28 хил.лв. за хора с увреждания и техните лични асистенти); **удължен е срокът на експертните решения на ТЕЛК и НЕЛК**; всички социални плащания (вкл. еднократни помощи) са им гарантирани; **помощ за хората в нужда** (възрастни, хора с увреждания, хора с доходи под прага на бедност) чрез предоставяне на топъл обяд до края на 2020 г.; **увеличават се стандартите за финансиране на делегираните от държавата социални услуги** (в размер 24.6 млн.лв.), а това предоставя възможности за увеличение на възнагражденията на работещите в тях (социални работници, рехабилитатори, логопеди, възпитатели и др.), считано от 01.08.2020 г.; **подкрепа за безработните** – минималният размер на парично обезщетение за безработица е увеличен от 9 на 12 лв. на ден, считано от 01.10.2020, като изплащането му ще се удължи с 3 месеца. Мерките относно подпомагане на **българските семейства** по време на извънредно положение включват еднократни помощи (в размер на 375 лв.) за семейства с деца до 14-годишна възраст²¹; **месечна целева помощ за семейства с деца до 14 г. при затворени детски градини и училища**; **помощ за гледане на деца чрез осигуряване на детегледачи** – по проект „Родители в заетост” към Агенция по заетостта; **еднократна помощ (в размер на 250 лв.) за ученици, записани в осми клас за учебната 2020 – 2021 г.;** **отпадат**

²⁰ Бюджетът плаща 330 млн. лв. извънредно на полицаи и военни. В. Сега, 05.05.2020 г.

²¹ Съгласно чл. 16 от Правилника за прилагане на Закона за социално подпомагане (ППЗСП).

изискванията за имунизации и профилактични прегледи за децата при получаване на месечна помощ за отглеждане на дете до 1 г., както и при получаване на детски надбавки.²²

За постигане на тези цели кабинетът отпуска 1.162 млрд. лв., от които 731.5 млн.лв. за социални и 431.4 млн. лв. за икономически мерки. Усеща се плавен преход от твърди към меки мерки, но същевременно прозира хаотичност в търсенето на баланс между тях.

Втората група, в която попада **Германия**, активно се придържа преимуществено към „**мекия тип социална политика**“. Към такава СП се поддържат също страни като Испания, Ирландия, а донякъде и Италия. В тази група страни доминират мерките с акцент върху подпомагане на наемния труд и физически лица в нужда. Това безспорно формира по-висока степен на устойчивост на тези общества в конкретната обстановка на Ковид-19. **Мекият тип социална политика в Германия** се забелязва още с обявяването на пандемията и предприетата социална защита от страна на държавата. Още през март 2020 г. Федералното правителство приема допълнителен бюджет от 156 млрд.евро (в размер на 4.9% от БВП), а по-късно (през юни) още един в размер на 130 млрд.евро (4% от БВП). Така Германия успява да прилага стратегии и мерки, в които **мобилизира огромно количество публични ресурси за укрепване на здравните и социалните услуги, защита на работещите (наети и самонаети), защита на най-уязвимите социални групи в обществото, а така също и за малките и средни предприятия.**

Предприетите мерки спомагат за осигуряване на разходите за здравно оборудване, болничен капацитет и научноизследователска и развойна дейност (вкл. създаване на ваксина); субсидии за запазване на работни места и доходи на работниците; безвъзмездни средства за собственици на малък бизнес и самостоятелно заети лица, сериозно засегнати от огнището на Ковид-19 (в размер на 50 млрд. евро), в допълнение към безлихвените отсрочки за данъци до края на 2020 Г.; разширени обезщетения за деца на родители с ниски доходи; временно удължена продължителност на краткосрочните трудови обезщетения от 12 на 24 месеца, както и обезщетения за отпуск за отглеждане на дете; временно намаляване на ДДС; подпомагане на доходите за семейства и др.²³

Освен политиката на национално равнище, редица министър-председатели на провинции в Германия предприемат собствени икономически и социални мерки, за да подкрепят своя регион в условията на коронавирус. По данни на Международния валутен фонд тези мерки възлизат на 141 млрд. евро пряка подкрепа и 63 млрд.евро гаранции за заеми на държавно ниво.

²² Виж: COVID-19. Единен информационен портал – <https://coronavirus.bg/bg/merki/socialni> (посетен на 25.10.2020)

²³ International Monetary Fund. Policy Tracker. October 22, 2020. Достъпно на <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#G> (посетен на 22.10.2020)

Още в самото начало на пандемията, федералното правителство отпуска 750 млрд. евро, за да **компенсира негативните последици върху икономика си**. Помощите са насочени най-вече към едрия бизнес (с над 249 работници и оборот над 50 млн. евро). За по-малките предприятия са отделени 50 млн. евро. Германия предвижда 400 млрд. евро за гаранции за фирми, при които има риск от изпадане в неплатежоспособност. Една от предприетите мерки е доплащане на всички работници, преминали на съкратено работно време или останали без работа, за да се балансира намалената платежоспособност.

Внимание заслужават предприетите през май 2020 г. В Германия мерки за: поемане на разходите за диагностициране на Ковид-19 (тестове) при здравноосигурените лица от здравните каси; еднократна парична помощ в размер на до 1 000 евро за всеки служител в дом за възрастни хора (за сметка на обществените осигурителни каси); предоставяне на 1 000 евро премия за болногледачи; помощи за хората, които имат нужда от грижи. Правителството отделя допълнително 50 млн. евро за всичките здравни служби в Германия (общо 375); временно увеличаване на помощите за хора, преминали на съкратено работно време заради пандемията²⁴; по-дълго изплащане на помощи за безработни; всеки клиент на ресторант, кафене и бар трябва да оставя името си – при невярна информация му се налага глоба от минимум 50 евро; забраната за престой в хотели или ваканционни къщи на местни туристи от зони, където нивата на заразяване са високи и др.

През м. октомври 2020 г., заради нараствалия брой на заболелите с Ковид-19 Германия затяга противоепидемичните мерки (нощен час, забрана за алкохол на обществени места, ограничаване на броя на хората, които могат да се събират и да установяват контакт помежду си, дистанционно обучение за ученици и студенти и др.). В обществото се формира съзнание за сериозно и отговорно отношение към универсалната триада в борбата срещу пандемията „дистанция-хигиена-маски“.

Гърция провежда балансираща СП срещу Ковид 19, но в тази група попадат още страни като Латвия, Румъния, дори и Албания. При тях условно е постигнат баланс между двата типа мерки, насочени паралелно към физическите и юридическите лица. Обявеният от правителството фискален пакет от мерки е на стойност 24 млрд. евро (около 14% от БВП). Част от основните мерки, предприети от гръцкото правителство включват: **здравни разходи** за наемане на лекари и медицински сестри (около 3 300), осигуряване на необходими медицински консумативи и финансова подкрепа за работещите в здравния сектор; **временни парични помощи за уязвими лица** – пенсио-

²⁴ По данни на МВФ, към момента помощите са в размер на 60% (за хората без деца) и 67% (за хората с деца) от последната нетна заплата. Предвижда се да бъдат увеличени съответно на 70% и 77%.

нери, служители в тежко засегнати фирми, самостоятелно заети професионалисти, безработни, домакинствата с просрочени заеми, родители с деца, които не ходят на училище; **подкрепа за ликвидност на силно засегнати предприятия** чрез гаранции за заеми, субсидии за плащане на лихви, авансово плащане с възможност за възстановяване, намаляване на наемите и отсрочени плащания на данъци и осигурителни вноски; **намаляване на ставката на ДДС за критични продукти**, необходими за защита от Ковид-19; разходи за научни изследвания и транспорт и хотелиерство. **отлагане на плащания на главница по съществуващи заеми за засегнати лица** до края на септември и фирми до края на декември 2020 г.²⁵ Към наложените меки протиепидемиологични мерки се отнасят – въведен вечерен час за затваряне на заведенията; задължително тестване на всички медицински служители след завръщане от отпуск; задължително носене на маски след излизане от дома (глобата при нарушение е 150 евро); в рисковите райони се спазва вечерен час – от 12:30 през нощта до 5 ч. сутрин е позволено само движение на работещи, които при проверки представят официални документи от работодателя; разпространяването и публикуването на невярна информация по отношение на коронавируса в Гърция се наказва със затвор. Тежки са и присъдите при неспазване на карантината.

Вместо заключение

Представените за сравнение меки и твърди правителствени мерки на България, Германия и Гърция имат сходства, но и различия. В най-обобщен аспект, сходствата се изразяват в това, че и в трите държави са заложиени и действат и двата типа СП. Различното се открива в това, че **само в България социално-икономическата динамика разкрива неолиберални характеристики и реално в най-голяма степен демонстрира провеждане на „твърда социална политика“** (особено през периода от м. март до м. юли 2020 г.). В Германия доминиращи са мерките на „меката социална политика“, с преимущество на социалните мерки за защита на физическите лица, а в Гърция на балансираната. Поведението на тези две страни гарантира по-голяма социална защита и сигурност на населението, чрез което по-успешно регулира социалното недоволство и напрежение, отколкото това е в България. По този начин тези общества си осигуряват по-висока степен на устойчивост в извънредната обстановка. България има какво да взимства от тях, за да усъвършенства сега провежданата социална политика в условията на Ковид-19 в посока към засилване на меките мерки и постигане на балансиран тип СП.

²⁵ International Monetary Fund. Policy Tracker. October 22, 2020. Достъпно на <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#G> (посетен на 23.10.2020)

Използвана литература

1. Европейски съвет. Заключение, 17-21 юли 2020 г., Брюксел, 21.07.2020 г.
2. Коган, И. (2020) Вирусът, който промени живота ни. COVID-19 и други инфекции. С, Паритет.
3. НСИ. Дейност и състояние на нефинансовите предприятия в условията на извънредно положение и последвалата епидемична обстановка през септември 2020 година. Достъпно на <https://www.nsi.bg/bg/node/18587> (посетен на 27.10.2020)
4. Стоянова, М. (2011) Социална политика. В: Основни термини, използвани в учебния процес. Том III. Политически науки, С., УИ Стопанство, с. 403-406.
5. Тренд. НПИ „Нагласи на българите спрямо коронавируса и конспиративни теории”, 1-7.06.2020. Достъпно на <https://rctrend.bg/> (посетен на 26.10.2020)
6. Тренд. ЕСИ „Нагласи на българите в ситуацията с разпространението на COVID-19”, 1-5.05.2020. Достъпно на <https://rctrend.bg/> (посетен на 27.10.2020).
7. ILO, ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Sixth edition Updated estimates and analysis, 23 September 2020. Достъпно на https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_755910.pdf (посетен на 22.10.2020)

Електронни ресурси

1. Министерство на здравеопазването. Постановления за одобряване на допълнителни разходи по бюджета на МЗ за 2020 г. за периода юли-октомври 2020. Достъпно на <https://www.mh.government.bg/bg/normativni-aktove/postanovleniya/> (посетен на 27.10.2020)
2. Резолюция, приета от Европейския икономически и социален комитет на 11.06.2020. Достъпно на <https://www.bia-bg.com/uploads/files/dialogue/Resolution-eesc-2020-02549-00-00-res-tra-bg.pdf> (посетен на 25.10.2020);
3. <https://news.google.com/covid19/map?hl=bg&gl=BG&ceid=BG%3Abg> (посетен на 26.10.2020)
4. COVID-19. Единен информационен портал – <https://coronavirus.bg/bg/merki/socialni> (посетен на 25.10.2020)
5. International Monetary Fund. Policy Tracker. October 22, 2020. Достъпно на <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#G> (посетен на 23.10.2020)

ИКОНОМИЧЕСКАТА КРИЗА И ОТРАЖЕНИЕТО ВЪРХУ ОБЩЕСТВОТО

Гл. ас. д-р Пламен Илиев
Нов Български университет, kaviplas@abv.bg; pkiliev@nbu.bg

THE ECONOMIC CRISIS AND THE IMPACT ON SOCIETY

Chief Assiatant Plamen Iliev, PhD
New Bulgarian University, kaviplas@abv.bg; pkiliev@nbu.bg

Резюме: Света като цяло е изправен пред нова и вероятно голяма финансова и икономическа криза през 2020г., вследствие заразата от коронавируса, за която никой не може да прогнозира нейната продължителност, кога ще приключи и на каква цена. За да се ограничат въздействията на новата икономическа криза върху държавите, предприятията и бизнеса като цяло, да се сложи определен ред и се избегне хаоса, е добре да се намери и приложи цялостен, нов или вече изпитан модел на управление. Трябва да се търсят възможности за намаляване на разходите, недопускане увеличаване на безработицата, повишаване на ефективността на труда и инвестициите, **и реален опит за излизане от зараждащата се криза**, като се въведе нова и модерна система, или концепция за управление, която да следи финансовите показатели на отделните икономики, на предприятието, да планира, анализира и координира. На това трябва да обърне внимание всяко едно управление на всички нива. Необходимо е да се съобразяваме и с обществените настроения и контрола на обществото, не бива да се прекъсва връзката между управляващи и управлявани, защото обществото обикновено е потърпевшо, но и винаги е коректив на всяко грешно решение или управление.

Abstract: The world as a whole is facing a new and probably major financial and economic crisis in 2020, due to the coronavirus infection, for which no one can predict its duration, when it will end and at what price. In order to limit the effects of the new economic crisis on countries, enterprises and businesses in general, to put things in order and to avoid chaos, it is good to find and apply a complete, new or already tested model of governance. Opportunities must be sought to reduce costs, prevent rising unemployment, increase labor and investment efficiency, **and make a real effort to overcome the emerging crisis** by introducing a new and modern system or management concept to monitor financial indicators of individual economies, of the enterprise, to plan, analyze and coordinate. Every management at all levels must pay attention to this. It is necessary to take into account the public moods and the control of the society, the connection between the rulers and the ruled should not be broken, because the society is usually a victim, but it is always a corrective of every wrong decision or management.

Ключови думи: криза; икономика; общество; обществен контрол; пандемия.

JEL: M40.

Въведение

Трябва да признаем, че всички малко или много сме притеснени от случващото се у нас и по света последните месеци. Може би повечето ръководители /и държавни и на фирмено ниво/, не очакваха случващото се, подцениха го или мислеха, че ще ни заобиколи. Да, ама не, както се казва в такива случаи! Да си припомним, че когато в Китай вече умираха от тази нова и непознатата зараза у нас течаха дебати по приемане на ДБ за 2020г. И никой от никъде не подсказа нищо за това което ни очаква само след три месеца, довел до приемане на неочаквани промени в ДБ /увеличаване на дефицита/, гласуване от НС на нов и неочакван външен заем и т.н. Започна се и едно надпреварване в даване на мнения и препоръки от известни и от не толкова икономисти, политици и др. какво да се направи в случая. Бих задал риторичен въпрос, а къде бяхте досега с информация от всевъзможни институти, организации, разузнавания и др. Мисля, че всички проспяха много неща, увлечени от гонитба на печалби, корупционни схеми и не са подготвени за приемливи решения в тази нова за всички ни ситуация.

В настоящия доклад разглеждам случващото се вследствие на предизвиканата от корона вируса повсеместна криза и възможностите за реакции през призмата на гражданското общество, като коректив на всяка система за управление

1. Криза, зараждане и проблеми

Сблъсъка с евентуална криза на икономиката, обществото и социалната сфера може да е на всеки етап от развитието им. Според А.Гроув- „кризата е състояние, при което съществуващите средства за постигане на целите стават неадекватни, в резултат на което възникват непредсказуеми ситуации и проблеми.” Кризата може да се определи като „непланиран и нежелан ограничен по време процес, който съществено да попречи или да направи невъзможно функционирането на предприятието”. Изход е „ликвидирането му като екстремална форма или успешното ѝ преодоляване.”

Друга характеристика на кризата може да е нейната ограниченост във времето или ограниченото време за вземане на решения по време на криза. Действително кризата не може да продължава до безкрайност и има своите предели, а колкото по-рано ръководството започне да се бори с нея, толкова повече са шансовете за „спасение”.

/Илиев – 2015/

Кризата е проява най-често като остър недостиг на парични средства, породен от проблеми в търсенето, предлагането, увеличаване на безработица, неработеща икономика и др. В същото време този недостиг на парични ресурси се явява една от основните причини за кризата, а за признак на предстоящ фалит на микро ниво, за едно предприятие, се смята

неспособността да бъдат задоволени исканията на кредиторите като парични задължения. Така, че управлението на движението на паричните средства или финансовите потоци е ключов инструмент на контролинга в условията на антикризисно управление и изисква максимално внимание.

Сегашната криза от началото на 2020 г. породи тотална паника, като:

- Най-напред заплахата от COVID-19 изглеждаше безобидно от далечен Китай, после от Италия, а накрая всички разбраха, че заплахата е повсеместна.

- **Пандемията** от COVID-19, буквално стопира социалния и икономическия живот по целия свят, което е без прецедент в човешката история.

Вероятно някои биха сравнили сегашната социална и икономическа ситуация с другото страшно и мащабно събитие в човешката история – Втората световна война, но сегашната ситуацията е много различна – за нея световните лидери нямаха информация, план и решения. Управляващите в световен мащаб бяха напълно изненадани и шокирани, въпреки че в техните научни институти, агенции, служби за сигурност и военни министерства са разигравани какви ли не кризисни ситуации, но не и такава като с COVID-19. */Понов-2020/*

Докато вирусът върлуваше само в Китай, за всички останали, в т.ч. и за световните лидери, това се приемаше като регионален проблем, или подобно на вируса „Ебола“ в Африка, дори имаше изказвания у нас, че това нещо няма как да стигне до страната ни.

В световен мащаб, лидерите реагираха като:

- Най-напред, шокирани и объркани от случващото се, наложиха карантина на социалните контакти. След като осъзнаха, че това ще убие икономиката, а вероятно и повече хора, започнаха да обявяват спасителни икономически мерки.

- В следващия момент стана ясно, че социалната изолация ще убие националните и световната икономика и последиците може да са още по-тежки за здравето и живота на хората. Именно затова в края на март, започнаха да излизат предложения за икономическите мерки, за да се съхрани заетостта и за да се възстановят икономиките след отпадане на ограниченията в социалните контакти.

Това води до естественото изчакване, от страна на инвеститорите, да платят най-ниската цена за активите, с които обикновено търгуват – но не преди да са се убедили, че след като ги закупят, ще могат бързо да ги продадат на някаква печалба.

Пандемията от COVID-19 е в своя разгар, всички световни икономики на практика са спрели, а хората са в шок колко ще продължи всичко това и каква ще е тяхната житейска перспектива след пандемичния край на кризата. Въпреки щедрите помощи за бизнеса в силните икономики, безработицата расте с рекордни темпове, а потреблението, което е двигател на икономиката, е сведено до живородостатъчните продукти и услуги.

Никой не може да предположи какво ще е поведението на хората след пандемията и как ще се възстановява потреблението на всички видове стоки и услуги, което е в основата на възстановяването на заетостта и на икономическия растеж.

Финансистът **Д. Чобанов**, заявява на 09.05.2020 г. пред в-к "Труд", че последната седмица на февруари може да се смята за началния момент на осъзнаване, че кризата с коронавируса става глобална. След това редица европейски държави започват да прилагат противоепидемични мерки и се стига до блокиране на част от икономиките, като става ясно, че кризата ще засегне не само туризма и търговията, веригите на производство и предлагане, но и голяма част от местната индустрия и услуги. Очертава се шок както върху търсенето, така и върху предлагането. В тази ситуация е интересно и важно да се проследи реакцията на цените на златото и петрола, от които могат да се направят важни изводи за сегашната криза, както и очаквания за бъдеще.

Светът ще има нужда от години, за да се възстанови от **пандемията** на коронавирус, предупреди на 23.03.2020г. Организацията за икономическо сътрудничество и развитие. **Хосе Анхел Гурия**, генерален секретар на ОИСР, заяви, че икономическият шок вече е по-голям от финансовата криза. Той коментира, че да се вярва, че страните ще изплуват бързо е "пожелателно мислене". ОИСР призовава правителствата да спазват правилата за разходите, за да осигурят бързо тестване и лечение на вируса и че страните ще се справят но ще страдат от икономическия спад "за години напред".

Очаква се от икономическата несигурност, създадена от вируса, че икономиките вече преживяват по-голям шок, отколкото по време на терористичните атаки на 11 септември 2001г., или финансовата криза през 2008 г.

Пролетната икономическа прогноза за 2020 г. от 06.05.20 г. на Европейската комисия е за дълбока и неравномерна рецесия, последвана от несигурно възстановяване.

В икономиката на ЕС ще се наблюдава рецесия от историческа величина – въпреки бързите и всеобхватни политически мерки. **За България се предвижда 7.2% спад на реалния БВП, 18% намаление на инвестициите и 7% безработица.**

За сравнение в своята пролетна прогноза от 14 април МВФ очакваше свиване с 4%, а Световната банка – с 3.7%. Според бившия финансов министър Владислав Горанов най-тежкият сценарий за българската икономика е тя да се свие с 3% и на базата на него бе направена актуализацията на бюджета. Към днешна дата, знаем вече, че тези прогнози се оказаха занижени.

Независимо от факта, че схемите за работа на непълно работно време, субсидиите за заплати и подкрепата за предприятията би трябвало да помогнат да се ограничи загубата на работни места, пандемията от коронавируса ще

окаже сериозно въздействие върху пазара на труда и се очаква **Ръст на безработицата въпреки помощните мерки.**

Според прогнозите равнището на безработица в еврозоната ще се увеличи от 7.5 % през 2019 г. на 9.5% през 2020 г., преди да намалее отново до 8.5 % през 2021 г.

Пролетната прогноза **се характеризира със степен на несигурност**, която е по-висока от обичайната. Тя се основава на набор от допускания относно развитието на пандемията от коронавирус и свързаните с нея противо-епидемични мерки. Прогнозата се основава на допускането, че ограничителните мерки ще бъдат постепенно преустановени от месец май нататък. Рисковете във връзка с тази прогноза са изключително големи и са свързани с влошаване на прогнозните стойности, **което и се вижда с усложненията от заразата към 15.09. 2020г./**https://ec.europa.eu/info/index_bg

Според прогнозата на Световната банка от м. март 2020г., след подобряване от очакваното растеж на брутния вътрешен продукт (БВП) на българската икономика през 2019 година, заедно с останалите държави от Европейския съюз (ЕС), се очаква страната да навлезе в рецесия през 2020 година заради негативният ефект на коронавируса, който ще засегне износа и вътрешната активност.

Глобалната икономика ще се свие през тази година с темп, невидан от периода на Втората световна война, **съобщава отново в доклад на 08.06.20 г. Световната банка.** Причината – пандемията от Covid-19, която ограничава доходите и изпрати милиони хора от нововъзникващите и развиващите се страни в бедност. Глобалният брутен вътрешен продукт (БВП) вероятно ще се свие с 5.2% през 2020 г., пише в доклада за икономическите перспективи базираната във Вашингтон институция.

Това според СБ ще е четвъртата най-дълбока рецесия за последните 150 години. Подобни сринове историята помни само през 1914, 1930-32 и 1945-46 г., казват експертите от Световната банка. Производството на глава от населението ще се свие в над 90% от държавите по света – невидана от 1870 г. ситуация. Икономиката ще се възстанови през 2021 г., нараствайки с 4.2%, пише още в доклада.

„Това е първата рецесия от 1870 г., предизвикана единствено от пандемия, и тя продължава да се проявява“, заяви по телефона пред журналисти вицепрезидентът на Световната банка за справедлив растеж, финанси и институции **Джейла Пазарбазиоглу, цитирана от Bloomberg.** „Като се има предвид тази несигурност, по-нататъшното понижаване на перспективите е много вероятно“, добавя тя. [/https://www.bloomberg.com/europe/](https://www.bloomberg.com/europe/)

СБ представя два алтернативни сценария.

- В единия, при който пандемията от Covid-19 продължава по-дълго от очакваното, което изисква удължаване на ограниченията за движение, световната икономика ще се свие с почти 8% през тази година.

- Ако мерките за контрол могат в голяма степен да бъдат премахнати в близко бъдеще, свиването ще бъде 4%, което обаче е два пъти по-дълбоко от регистрираното по време на световната финансова криза от 2009 г.

„Глобалната рецесия ще бъде по-дълбока, ако поставянето на пандемията под контрол отнема повече време от очакваното или ако финансовият стрес предизвика каскадни неизпълнени заявки“, казва Световната банка.

Международният валутен фонд (МВФ) прогнозира 3% свиване за тази година, въпреки че **главният икономист Гита Гопинат оттогава заяви**, че перспективите са се влошили. Методологиите са различни, тъй като обобщените прогнози на МВФ се базират на паритета на покупателната способност, което придава по-голяма тежест на развиващите се икономики, докато Световната банка използва пазарни обменни курсове. /[https://www.imf.org/bg/ News/](https://www.imf.org/bg/News/)

Българската държава трябва да е готова да посрещне задаващата се тежка икономическа криза, предупреди в интервю от края на м. *март 2020 г.* **проф. Боян Дуранкев**. По думите му кризата ще бъде по-тежка от Великата депресия през 1929-1933г., поне така чертаят сериозни имена в икономическата наука. „Светът е в етап на въвеждане на криза, тя все още не е в етап на растеж. Затова трябва да мерим разумно и от държавната баница да има достатъчно“. Той одобрява мерките на държавно ниво, които се вземат, защото смята, че първо трябва да се спасят хората, а след това икономиката.

Не се различава от общата картина и мнението на друг уважаван икономист, **проф. Димитър Иванов**, който обрисова страшна картина за икономиката след К-19 в интервю пред БНР от 13.06.20 г. Според него ликвидността, която беше излята, отиде във финансовия сектор и в банките, и не е способна да стимулира основните болести, причинени от коронавирусната криза – потреблението и инвестициите. Банковият кредит не е способен да ни извади от икономическата криза. /<https://bnr.bg/>

Според Д. Иванов България пренебрегва три основни промени пред икономиката:

- Че досега имаше процес на глобализация.
- През последните 30 години българската икономическа структура се превърна в икономика на услугите и тъкмо този сектор е най-ударен от кризата.
- Игнорира изключителното влияние на кризата върху задлъжнялостта на домакинския и фирмения сектор.

Той посочва и слабостите на временните икономически мерки:

- Липсата на директни мерки към подпомагане на фирми и домакинства.
- Има само пакет от временни мерки, а нямаме комплексна програма.

Бившият финансов министър С. Дянков предупреди в ефира на „Нова телевизия“ на 24.04.20г., че кризата ще премине в три фази. В първата са здравни мерки. Втората фаза запазването на определено равнище на търсенето и потреблението в страната. През третата фаза основният въпрос ще е

как при излизането от кризата домакинствата и бизнесът да не са задлъжнели много.

„Държавата трябва да е щедра. Това е криза, която не сме виждали от дълго време. През последните години кризите бяха на търсенето. Нямащо е достатъчно пари, но бизнесът работи. Сега и той не работи и парите трябва да се фокусират там“, заяви още бившият финансов министър.

/ <https://economic.bg/>

„Определено ще сме по-сигурни в Еврозоната. В момента ЕЦБ е основният финансиращ мерките за кризата в Европа и това, че България е изключена от тези мерки, защото не сме част от Еврозоната, определено ни пречи“. /<https://nova.bg/news/view/>

Своите „мисли за коронавируса“ споделя и основателят на най-големия в света хедж-фонд Bridgewater Associates, **Рей Делио**, публикувани в LinkedIn, подчертавайки, че вирусът дойде и ще си отиде, но той ще окаже голямо „емоционално въздействие“, заради което има вероятност инвеститорите на фондовите пазари да останат без част от капитала си.

Като най-уязвими пред паниката на пазара той посочва застрахователните компании и инвеститорите, които не са оценили правилно рисковете на пазара и не са се подготвили за най-лошия сценарий (като такъв той смята повторението на пандемията от испански грип 1918 – 1920 година).

/<https://www.expert.bg/faces/Rej-Delio/> /<https://www.money.bg/>

От своя страна във връзка с очертаващата се тежка криза, известния **Стив Ханке** предупреждава пред „Форбс“, че България трябва да запази лева и валутния борд, и ще бъде фатално за нея да се откаже от тях. Трябва да спре да изпълнява слепешком всички заповеди и искания от Брюксел, защото това не е добре за народа, коментирайки мерациите да се вкара България в „чакалния на еврозоната“.

Ханке е известен като бащата на валутния борд у нас и е твърдо за запазването на борда и лева като парична единица в страната. Според него, бордът позволява на България да емитира собствена валута, която е твърда и се търгува при фиксиран курс с еврото, обезпечена е напълно и конвертируема в момента. Това означава, че левът е произволен клонинг на еврото и че страната ни е част от еврозоната, макар и неформално. Затова не е нужно да влизаме официално в нея.

Изключително важно е, че в момента заради борда правителството не може да взема заеми от паричния съвет (БНБ). Така на българските политици е наложена фискална дисциплина и не могат да взимат пари от резерва на държавата. Те теглят заеми, от външни банки, а резерва остава. В противен случай, отдавна щеше да е изяден.

Въпреки това, според зам.-председателят на Европейската комисия **Валдис Домбровскис** в интервю от м. май 2020г. пред "Хоризонт" на БНР, България може да влезе във валутно-курсовия механизъм ERM II по-известен

като "чакалнята на еврозоната" през юли. Това ще се случи, ако страната изпълни и последното условие. България може да направи крачката към единната валута заедно с другата кандидатка за това – Хърватия. Коментарът на Валдис Домбровскис по отношение на последното условие е свързан с оценката на банковата система в България, която беше изготвена от Европейската централна банка (ЕЦБ) през миналата година. Тогава финансовата институция препоръча увеличаване на капитала на две банки у нас – "Инвестбанк" и "Първа инвестиционна банка". /<https://bnr.bg/>

По тази причина вече Акционерите на "**Инвестбанк**" увеличиха капитала си с 22 млн. лева, като одобриха и предложение за разпределяне на печалбата за 2019 г. в размер на 2 млн. лв. Това условие беше изпълнено, като преди време когато се потвърди, че е запълнила капитала си с над 50 милиона евро.

От своя страна в средата на април "**Първа инвестиционна банка**" обяви, че ще пусне до 25 милиона нови акции на Българската фондова борса (БФБ), с които се очаква да набере нужните средства.

В тази връзка на 11.06.2020 г. – Държавата изкупува дял от Първа инвестиционна банка, за да изпълни последното условие за влизането ни във валутния механизъм ERM II, а именно укрепване капитала на всички банки у нас. Досега единствено ПИБ не покриваше изискванията. Информацията, че държавата придобива акции на банката бе потвърдена от Министерството на икономиката пред БНР.

Независимо от това Влизането на страната в ERM-2 както бе планирано се осъществи заедно с Хърватия на 10 юли 2020 г., въпреки че понататъшното забавяне не беше изключено“, според доклад на ЕБВР. /<http://www.ebrd.com/>

Независимо от това, България и Хърватия все още имат да свършат много работа, за да „поправят“ икономиките си и да подобрят работата на институциите преди да се присъединят към еврозоната, сподели непосредствено след това членът на Борда на Европейската централна банка Фабио Панета, цитиран от Reuters. /<https://www.reuters.com/news/>

В предвид на настъпващата, неочаквана и непозната икономическа и финансова криза, е добре да си припомним за **Плана „Маршал“** (официално **Програма за европейско възстановяване**) от 1948 г., като инициатива на Съединените щати, чиято идея е подпомагане на държавите от Западна Европа с цел по-бързо възстановяване в политически, икономически и културен план след Втората световна война, като САЩ отделя 17 милиарда долара (равняващи са на около 198 милиарда спрямо курса на долара към 2018г.), които да разпредели между отделните европейски държави.

Стратегията е да изгради наново унищожените от войната райони, да модернизира промишлеността, да премахне границите за търговия в рамките на континента, както и да предотврати разпространяването на комунистическата доктрина. /*Николова – 2019*/

Участие в плана „Маршал” е предложено и на СССР, но те отказват и блокират помощите към почти всички страни от Източния блок

В подобна насока изрази мисли и Председателят на Европейския съвет **Шарл Мишел** на 25.03.2020г. съобщи пред белгийския телевизионен канал LN24, че тече подготовка за приемане на стратегия със стимули като **план "Маршал"**. Мишел поясни, че посланиците на 27-те страни членки са обсъдили европейски план, който трябва да мобилизира евросредствата в рамките на европейския бюджет. Според него към програмата също така трябва да се мобилизират национални средства и в нея да участва и частният сектор.

Може да се приеме, че до известна степен, Испания предложи на ЕС план подобен на плана "Маршал" за справяне с коронавируса./ *news.bg Ера БГ Нес/*

Премиера **Педро Санчес** призова за координирани действия на ЕС във "войната срещу коронавируса", съобщава "Ел Паис". Той настоя Брюксел да въведе план "Маршал" за справяне с **икономическите последици от пандемията**. Санчес заяви и подкрепата си за т.нар. "коронабонуси", които спомагат за споделяне на рисковете сред всички страни в ЕС. Той поиска и обща осигуровка за безработица.

Трябва да изготвим един мащабен план "Маршал" за целия ЕС и да започнем неизбежния процес на възстановяване в социалната и икономическата сфера, след като всичко това отmine, настоя Санчес.

В отговор на това на 27.05.2020 г., Европейската комисия представи детайли от **своя „съвременен план – Маршал“ за възстановяване от коронакризата, наречен "ЕС от следващо поколение" и с обща стойност 750 млрд. евро**. В мотивите към предложението си Комисията посочва, че той ще гарантира устойчиво, равномерно, приобщаващо и справедливо възстановяване за всички държави членки.

Новият инструмент ще бъде "вграден" в следващия дългосрочен бюджет на Европейския съюз (2021 – -2027 г.), който пък ще достигне безпрецедентните 1.85 трлн. евро.

Коронавирусът разтърси Европа и света, тествайки здравните и социалните системи на отделните държави в Блока. На изпитание бяха поставени обществата и икономики, както и начинът на съвместен живот и работа. За да защити живота и поминъка на хората, да поправи единния пазар, както и да изгради трайно и проспериращо възстановяване, Европейската комисия предлага да се използва пълният потенциал на бюджета на ЕС.

„Планът за възстановяване обръща огромното предизвикателство, пред което сме изправени, не само чрез подкрепа за възстановяването, но и чрез инвестиране в нашето бъдеще.

Парите, от „ЕС от следващо поколение“, ще бъдат инвестирани в три стълба.

1. Подкрепа за държавите членки с инвестиции и реформи – Нов инструмент за възстановяване и устойчивост на стойност 560 млрд. евро ще предложи финансова подкрепа за инвестиции и реформи, включително във връзка със зелените и цифрови преходи и устойчивостта на националните икономики, свързвайки ги с приоритетите на ЕС. Този инструмент ще бъде вградено в Европейския семестър.

2. „Летящ старт“ за икономиката на ЕС чрез стимулиране на частни инвестиции. Нов инструмент за подкрепа на платежоспособността ще мобилизира частните ресурси за спешна подкрепа на жизнеспособни европейски компании в най-засегнатите сектори, региони и страни. Той може да функционира от 2020 г. и ще има бюджет от 31 млрд. евро, целящ да отключи 300 млрд. евро подкрепа за компании от всички икономически сектори и да ги подготви за по-чисто, цифрово и устойчиво бъдеще.

3. Справяне с уроците от кризата. Нова програма EU4Health за укрепване на здравната сигурност и подготовка за бъдещи здравни кризи с бюджет от 9.4 млрд. евро.

Укрепване на RescEU за 2 млрд. евро, Механизмът на гражданската защита на Съюза, който ще бъде разширен, за да може да се подготви и да отговори на бъдещите кризи.

94.4 млрд. евро за програма „Хоризонт Европа“, която ще бъде засилена да финансира жизненоважни изследвания в областта на здравето, устойчивостта и зелените и цифрови преходи./ https://ec.europa.eu/info/index_bg/

От своя страна България ще може да разчита на 15 млрд. евро от средствата, предвидени във възстановителния фонд на ЕС, представен от председателя на Европейската комисия Урсула фон дер Лайен. За да получи достъп до тези пари обаче, страната ни трябва първо да внесе 3.3 млрд. евро (близо 8% от БВП на страната /<https://www.economic.bg/>

2. Общество, криза и контрол

Шансът за българите да станат общество се казва „коронавирус“. Кризата с коронавируса може да се окаже лакмус за естествената нужда на човека да бъде част от общност, която го защитава и подкрепя. Точно това се случва в България, твърди в своя статия **Ал. Детеv**. /<https://www.dv.com/>

Кризата, която отприщи новият коронавирус, е небивала. Дори в България тя подтиква хората към неочаквани мобилизации. Когато се появи обща заплаха, тъкмо консолидацията е най-естествената, импулсивна и спонтанна реакция. В своята теория за функциите на социалния конфликт, социологът Луис Козер казва, че конфликтът е форма на социализация. Той служи за създаване и поддържане на групови идентичности. Особеното в настоящата ситуация: конфликтът се води не между различни групи в обществото, а между хората и болестта

Логично и присъщо на хората в последните дни да се стремят към активно участие в общността. Особено когато са изправени пред смъртоносната заплаха, която нахлува навсякъде с невидимите, смъртоносни вируси. Това е шанс и възможност да постигнем консенсус и свързаност, отиващи далеч отвъд демонстрациите на благодарност към медиците – която те несъмнено заслужават.

Все още не знаем колко страшно настоящата криза ще удари икономиката. Но въпреки или точно заради задаващата се тежка рецесия и стопанска криза, фрагментираният и разпарчетосан до вчера общества могат да оздравеят благодарение на една доскоро неочаквана инжекция „солидарност“.

[/https://www.dv.com/](https://www.dv.com/)

Така опитите българското общество да бъде модернизирано по западен образец претърпяват провал още преди идването на "комунизма." След този провал комунистическият режим се опитва да наложи друг, по-радикален модел на индустриална модернизация. Той подтиква милиони хора да се изселят от селата в градовете, където са принудени да продават труда си на държавата по определени от нея цени. Така те се оказват заклещени в една полупазарна икономика, която не успява да изпълни собствените си обещания за всеобщо материално благополучие и справедливост. /Sardamov, 2002/

След провала на комунистическия експеримент, днес сме изправени пред нова обществена криза. Тя е сходна с тази, изживявана преди 1944 г. и по време на "социализма," но е още по-тежка, тъй като днес хората у нас са много по-зависими за оцеляването си от пазара, а разграждането на традиционната българска култура е много по-напреднало. Освен това, след неоконсервативната революция от 90-те години и края на "студената война", днес сме изправени пред споменатата глобална тенденция към икономическа либерализация и отприщване на пазарната саморегулация.

В този контекст настоящата ни обществена криза вероятно е част от общата безизходица, описана от Поланий – дълбоката и продължителна криза на обществата, чиято традиционна култура се оказва разрушена, без да може да бъде изградена жизнеспособна алтернатива. Дали някога ще успеем да напуснем тази тъжна компания? Засега не е ясно, но дори някога да съумеем да го направим, това ще е много дълъг и мъчителен процес. Естествено, той ще трябва да бъде платен с още много мизерия, отчаяние и безочие. Междувременно задълбочаващата се демографска криза у нас все повече намалява шансовете ни за краен успех. /Sardamov, 2002/

А дали не трябва да обърнем внимание на случващото се в САЩ, където шефовете на „Майкрософт“ и „Гугъл“ Бил Гейтс и Ерик Шмид няколко пъти се включваха по телемост на брифинги на нийоркския губернатор Андрю Куомо, който ентусиазирано приветства плановете им да създадат корпоративно-държавна комисия в щата Ню Йорк и да направят града „устойчив на пандемии“, като интегрират „технологииите във всеки аспект на живота“. На

първо място става дума за изграждане – на базата на 5G – на система за тотално следене на всяка дума, жест, придвижване и човешка връзка на всеки гражданин с разпознаване на лица, гласове и „четене на мисли“ – уж да се локализира заразата, но всъщност да се изгради постоянна и всеобхватна база данни с маркетингово – но защо не при нужда и полицейско или военно – приложение./ https://blitz.bg/analizi-i-komentari/pandemiyata-i-prekrasniyat-nov-svyat_news759810.html/ /Klain N.- Chokova doktrina 2007/

Но тук се прокрадва идеята те да си останат дистанционни и след кризата – здравеопазването да се осъществява чрез „Гугъл. Тъкмо и болниците да се отърват от скъпите си „физически“ сгради! „Майкрософт“ пък иска да замени скъпите „физически“ училища и учители с дистанционни, което уж ще даде достъп на децата до най-добрите учители, независимо от адреса им, а всъщност ще превърне образованието в зависимост от дигиталната революция и увеличаванета на печалбите им. /От м. март насам увеличението на печалбите за подобни компании е показателно/. Не ще и дума, премахването на личния физически контакт на болния и лекаря, на детето и учителя, на децата в реалния училищен клас – и замяната им с вечно самотно блещене в екраните, е абсурд! И той ще се отнася само до масите, докато за богатите винаги ще има лични лекари и частни учители. Пандемията е удобно плашило за налагане на безлюдна, безконтактна технология – хората са биозаплаха, а машините – не!

Всъщност много американци отдавна живеят с един крак в прекрасния нов свят – за кръвното и хапчетата им следи „Гугъл“, денят им се ръководи от секретарката Кортана („Майкрософт“) или Сири („Апъл“), управлението на дома и развлеченията им – от Алекса („Амазон“), на парите им – от „Венмо“ („Пей пал“), на покупките им – от „Амазон“. Но това не е всичко! Ще им се осигуряват в бъдеще и съпрузи от „Фейсбук“ или „Инстаграм“ на базата на общите лайкове и сърчица, ще им се намира работа от „Линкт ин“ заедно с терминала на работодателя, вместо тях ще гласува онлайн техният „Туйтър“ акаунт...

Основният принцип обаче нататък за прогресивните сили трябва да е: новата технология и повишаването на производителността да водят винаги до повишаване качеството на живот на обществото като цяло, а не до суперзабогатяването на богатите и обедняването и деградацията на всички останали. Общественият контрол над корпорациите винаги да е нащрек. /https://blitz.bg/analizi-i-komentari/pandemiyata-i-prekrasniyat-nov-svyat_news759810.html/ /Klain N.- Chokova doktrina 2007/

В тази насока днес на обществото му липсва информация, прозрачност, гласност, и резултати за разходите по ЕПФ, разходи свързани с кризата-облекла, лекарства, предпазни мерки, болници, поражда се недоверие относно разпространението и заразата с Корона-вируса.

Поражда се недоверие към институциите и техни представители за връзките им с представители на Ъндерграунда, поставянето на политически, съдебни и финансови чадъри над знакови фигури от сивата икономика. Налице е силно недоверие към Държавните институции с контролни функции, като НАП /случая с изтеклите лични данни на около 5 млн. души от 2019 г./, АВ /случая за хакерската атака от 2018 г./, АМ /за редица случаи свързани с контрабанда на наркотици и стоки – случая от м. април/2020 г. в Студентски град/, КФН и Комисия за хазарта /случая с данъци и такси от „Държавна лотария/, БНБ /банков надзор-за случая с КТБ/ и много други, които се размиват във времето и няма посочени и наказани виновни. Същото се отнася и за съдебната система, която все още е под мониторинг от ЕК, независимо от твърденията на управляващите.

Това, а още немалко проблеми на днешния ден, предизвикаха и реакцията на обществото от последните десетина дни в почти цялата страна. За тези обществени протести може би бе нужна малка искра породена от пререканията между институциите от двете страни на бул. Дондуков в София.

Тези протести на гражданското общество напоследък /не само у нас, а и в САЩ от няколко месеца, и др./ са много ярка проява на обществени контрол спрямо институциите и държавното управление навсякъде.

Още от началото си на съществуване, човешкото общество осъзнава необходимата потребност от контрол. На този етап обществените отношения са свързани с отношението на групата хора към поведението на отделните членове, както с добиването и опазването на тяхната собственост. Обществения характер на производствените процеси определя и съдържанието на обекта на контрол. В тези процеси участват както собственици, така и изпълнители и управляващи, като всички страни възприемат потребността от контрол. От своя страна собствеността обаче диктува поведението на субекта на контрола. За това и големината на притежаваната собственост определя не само правото на контрол, но и неговите форми и организация. /Динев-Контрол и регулиране в социалното управление – 2015 /

Обществения контрол е проява на участието на гражданите в управлението и на засилената роля на обществеността. В оценката на формирането на публичната администрация. Упражняването на контрол от страна на гражданите и техните организации върху дейността на държавния апарат е подчертан израз на реална демокрация. Обществения контрол може да се разгледа в широк и тесен смисъл.

В широк смисъл обществения контрол обхваща всички форми и видове контрол, упражняван от недържавни форми и организации, т.е контрола на широката общественост на населението на обществените органи и организации и на гражданите. Поради своята специфика и изключителната важност за защита на правата на личността, контролът от своя страна на граждани,

като индивиди по отношение на администрацията се разглежда отделно. Контролът на гражданите върху администрацията използва различни процедури, форми и средства за въздействие, той е уреден изрично от закона и трябва да се разграничава от обществения контрол в тесен смисъл.

Вместо заключение: От изнесеното до тук е ясно, че в близките години ни очакват неприятни неща, с които трябва да се справим. Трябва да се преодоляват спад на БВП, безработица, понижена покупателна способност, фалити на фирми, изострена социална среда и др., за което преодоляване и възстановяване, в най-добрия случай ще ни трябват поне 3-4 г. Затова са нужни рязко намаляване на възнагражденията и разходите за всички, адекватни решения на всички нива и т.н., защото стоенето в къщи и носенето на маски, ще ни изглеждат като приказка от детството, спрямо това което ни очаква следващите години и което трябва да преодоляваме.

Литература

1. Dinev, M. Kontrol v sotsialното upravlenie. Sofiya, Trakiya-M, 1999.
2. Donev, K. i dr. Teoriya na finansoviya kontrol. Varna, Nauka i ikonomika, 2010
3. Dimov, O. i Pl. Iliev. Finansov kontrol. Sofiya, Bolid, 2009
4. Dinev m. Kontrol i regulirane v sotsialното upravlenie sofija 2015
5. Durankev B. 2020-Krizata shte bade po-tezhka ot Velikata depresiya-radio-intervyu-27.03.2020
6. Iliev Pl 2015.-Organizatsiya i problemi na kontrolinga na danatsite vav firmata-S.- 2015g
7. Markova R. Kontrol s. 2019
8. Nikolova V. 2019 -Planat „Marshal“-spasitelnaya poyas za Evropa-Getti Images/Guliver-2019
9. Popov Em. 2020–Za krizata, slabosti, polzi i izlizane ot neya-Kreston Bulmar- Statiya-Internet-2020g.
10. Popov Em. 2020-Kak shte platim tsenata na krizata, za da se vazstanovim ot neya-Kreston Bulmar-Statiya-Internet-2020g.
11. Sardamov I. "Kultura", 31.5. 2002
12. Klain N.- Chokova doktrina 2007
13. <https://blitz.bg/ikonomika/>
14. <https://money.bg/-09.04.2020>
15. <https://budnaera.com>
16. <https://news.bg/-25.03.2020>
17. <https://www.expert.bg/faces/Rej-Delio>
18. <https://nova.bg/news/view>
19. https://ec.europa.eu/info/index_bg
20. <https://bnr.bg/>
21. <https://www.worldbank.org/bg>

22. <http://www.ebrd.com/>
23. [https://www.reuters.com news/](https://www.reuters.com/news/)
24. <https://www.dv.com/>
25. https://blitz.bg/analizi-i-komentari/pandemiyata-i-prekrasniyat-nov-svyat_news759810.html/

СЪВКУПНА КОНЦЕНТРАЦИЯ И МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ КОЛЕБАНИЯ

Гл. ас. д-р Александър Тодоров
Икономически университет – Варна, atodorov@ue-varna.bg

AGGREGATE CONCENTRATION AND MACROECONOMIC FLUCTUATIONS

Chief Assist. Prof. Aleksandar Todorov, PhD
University of Economics – Varna, atodorov@ue-varna.bg

Резюме: Докладът разглежда влиянието на големите компании върху макроикономическите колебания. Основната хипотеза е, че ако разпределението в размера на компаниите е силно неравномерно и следва т.нар. степенен закон, то шоковете в производителността на най-големите компании се предават и на макроикономическо ниво. Тази хипотеза е подложена на проверка за България. Наличните данни обаче не са в подкрепа на хипотезата и са в контраст с повечето изследвания върху други икономики до момента.

Abstract: The paper at hand examines the impact of large companies on macroeconomic fluctuations. The main hypothesis is that, if the size distribution of firms is highly skewed and follows a power law, shocks in the productivity of the largest companies in the economy are transmitted at the macroeconomic level. This hypothesis is tested on the case of Bulgaria. However, the available data do not support the hypothesis and is in contrast with most research on other economies to date.

Ключови думи: големи компании; грануларен остатък; стопански цикъл; България.
Key words: large companies; granular residual; business cycle; Bulgaria.
JEL: E32; C20; L11.

Въведение

През 2011 година френският икономист Ксавие Габе от Харвардския университет публикува статия в списание *Econometrica* озаглавена *The Granular Origins of Aggregate Fluctuations* (Gabaix, 2011). В статията се предлага хипотезата, че немалка част от макроикономическите колебания се пораждат от микроикономически шокове за отделни, но достатъчно големи, фирми. Това виждане контрастира с доминиращата теза в макроикономическата теория, че подобни микроикономически шокове се анулират взаимно като следствие от закона за големите числа. С други думи, поради наличието на множество и разнообразни по своята дейност фирми специфичните за отделната фирма шокове губят сила в цялата съвкупност от фирми.

Използвайки емпирични данни за американската икономика Габе показва, че шокове в производителността на най-големите фирми обясняват около

една трета от годишните колебания на брутният вътрешен продукт (БВП). От тази гледна точка голяма част от макроикономическите колебания не изглежда да е резултат единствено от шокове, които засягат всички фирми едновременно. С други думи произходът на макроикономическите колебания може да се търси в шокове засягащи основните звена в икономиката – най-едриите фирми. Тези шокове от своя страна се „пренасят“ през общото макроикономическо равновесие и на всички останали фирми в икономиката. Габе нарича това предположение „грануларна хипотеза“.

Грануларната хипотеза не отрича ролята на чисто макроикономическите шокове в резултат например на изменения във фискалната, паричната или валутната политика. Напротив, важното в случая е схващането, че подобни съвкупни за икономиката шокове не са единствените двигатели на стопанския цикъл, а тяхното действие се подсилва от специфични за най-големите фирми шокове. Габе смята, че тези грануларни шокове ще имат още по-силно действие извън САЩ поради факта, че американската икономика е много по-силно диверсифицирана в сравнение с повечето от останалите икономики по света. От тази гледна точка е важно грануларната хипотеза да бъде проверена и за други икономики.

Целта на настоящия доклад се състои в емпиричната проверка на грануларната хипотеза за България. Това изглежда удачно предвид, че икономиката на България е сравнително малка и отворена, което предполага, че разпределението на размера на най-големите фирми тук би трябвало да е силно неравномерно, а от там и ефектите за макроикономическите колебания да са сравнително силно изразени. Докладът е структуриран както следва. В следващия параграф е предложен кратък обзор на наличните до момента емпирични изследвания, чиято основна цел е проверката на грануларната хипотеза. На базата на тези изследвания е разработена и методологията за проверката на хипотезата за България, която е описана в отделен параграф заедно с използваните за целта данни. В третия параграф са представени основните резултати от изследването, след което са обобщени основните заключения от анализа.

Литературен обзор

В своето изследване Габе използва годишни данни за икономиката на САЩ от фирмената база данни *Compustat*. Извадката покрива сравнително дълъг период от време – от 1951 до 2008 година – или общо 58 последователни години. За всяка от годините Габе проследява най-големите 100 компании в икономиката, за да определи т.нар. *грануларен остатък*. Той установява, че грануларният остатък е в състояние да обясни около една трета в колебанията в ръста на БВП. В годините след публикуването на статията на Габе е направен опит за проверка на тази хипотеза в някои от развитите икономики. Основните резултати от деветте най-цитирани изследвания са обобщени в Таблица 1.

Резултатите от по-голямата част от изследванията са в подкрепа на грануларната хипотеза. Например, Лин и Перез репликират изследването на Габе и установяват, че грануларната хипотеза е в състояние да обясни около една трета и от колебанията в БВП на Германия (Lin & Perez, 2014). Шокове в производителността на най-големите фирми обясняват значителна част от колебанията на БВП и на други икономики – съответно 18% за Корея (Lee, 2015), 40% за 8 икономики от ЕС (това са Австрия, Белгия, Финландия, Франция, Германия, Италия, Португалия, Испания) (Ebeke, Eklou, 2017), 45% за Испания (Blanco-Arroyo et al., 2018), 40% за Финландия (Fornaro & Luomaranta, 2018), 30% за Великобритания (Dacic & Melolinna, 2019), и от 20% до 40% за Австралия (Miranda-Pinto & Shen, 2019). Единствено резултатите от изследването на Вагнер и Вехе за Германия не са в подкрепа на грануларната хипотеза (Wagner & Weche, 2020).

Таблица 1. Емпирични изследвания на грануларната хипотеза

№	Изследване	Извадка	Резултати
1	Gabaix (2011)	100-те най-големи фирми в САЩ за период от 1951 до 2008 г.	Грануларният остатък обяснява 1/3 от вариацията в ръста на БВП
2	Lin & Perez (2014)	100-те най-големи фирми в САЩ, Германия, Канада и Великобритания	За САЩ и Германия грануларният остатък обяснява 1/3 от вариацията в ръста на БВП, но за Великобритания и Канада резултатите не са еднозначни
3	Lee (2015)	20-те най-големи фирми в Корея за периода от 1981 до 2001 г.	Грануларният остатък обяснява 18% от вариацията в ръста на БВП
4	Ebeke & Eklou (2017)	100-те най-големи фирми в Европа (от 8 държави, вж. текста) за периода от 2000 до 2013 г.	Грануларният остатък обяснява 40% от вариацията в ръста на БВП
5	Blanco-Arroyo et al. (2018)	100-те най-големи фирми в Испания за периода от 1995 до 2016 г.	Грануларният остатък обяснява 45% от вариацията в ръста на БВП.
6	Fornaro & Luomaranta (2018)	57-те най-големи фирми във Финландия за периода от 1998 до 2008 г.	Грануларният остатък обяснява около 40% от вариацията в ръста на БВП.
7	Dacic & Melolinna (2019)	100-те най-големи фирми във Великобритания за периода от 1988 до 2016 г.	Грануларният остатък обяснява около 30% от вариацията в ръста на БВП.
8	Miranda-Pinto & Shen (2019)	20-те най-големи фирми в Австралия за периода от 2000 до 2018 г.	Грануларният остатък обяснява между 20-40% от вариацията в ръста на БВП.
9	Wagner & Weche (2020)	100-те най-големи фирми в Германия за периода от 1978 до 2016 г.	Грануларният остатък не е в състояние да обясни вариацията в ръста на БВП.

Методология и данни

Емпиричната проверката на грануларната хипотеза се осъществява в три стъпки. На първо място следва да се провери, дали разпределението в размера на фирмите в извадката е достатъчно неравномерно, или с други думи дали следва т.нар. *степенен закон* (от англ. *power law*). Степенният закон представлява зависимост от вида:

$$Y = \alpha X^\beta$$

където X и Y са променливи, β е експонентът в степенния закон, а параметърът α е (пренебрежима) константа (Gabaix, 2016).

Когато изследователският въпрос е свързан с разпределението на размера на фирмите в икономиката, то иконометричната оценка на експонента β се свежда до следния логаритмичен модел: $\ln(R) = \ln \alpha + \beta \ln(S)$, където S е размерът на отделната фирма, обикновено зададен от приходите за разглеждания период, а R е позицията на тази фирма в извадката (от англ. *rank*), като фирмите са подредени в низходящ ред според своя размер, започвайки с най-едрата. Коефициентът β в модела се очаква да приема отрицателни стойности.

За съжаление, тъй като в повечето случаи разглежданата извадка е малка (напр. 100-те най-големи компании) резултатите от този подход, са неточни. Поради това Габе и Ибрагимов предлагат проста корекция на модела, която обаче води до стабилна и сравнително точна оценка на експонента β . За целта зависимата променлива в посочения по-горе модел се заменя с $(R - 1/2)$, а самият модел придобива вида: $\ln(R - 1/2) = a + \beta \ln(S)$ (Gabaix & Ibragimov, 2011). В случай, че разпределението на фирмите е силно неравномерно, то за експонента β се очаква да лежи в интервал от $[0,2]$. Колко по-ниска е неговата стойност, толкова е по-голяма вероятността икономиката да е доминирана от малко на брой екстремно големи фирми (Miranda-Pinto & Shen, 2019). В случай, че експонентът е равен на единица, то разпределението на фирмите следва разпределение на Парето и се твърди, че следва т.нар. *закон на Зунф* (Axtell, 2001).

Втората стъпка в анализа е самото изчисление на грануларния остатък. За целта, първо, се дефинира производителността, z_{it} , на отделната фирма i за всяка от годините t като (естествен) логаритъм на съотношението между приходите на фирмата (TR) и броят на заетите от нея лица (E):

$$z_{it} := \ln \left(\frac{TR_{it}}{E_{it}} \right)$$

Темпът на нарастване на производителността за всяка от фирмите може да се изчисли като:

$$g_{it} = z_{it} - z_{it-1}$$

Средната стойност на този темп на нарастване за всички фирми в извадката (K) през съответната година е:

$$\bar{g}_t = \frac{1}{K} \sum_{i=1}^N g_{it}$$

Така *грануларният остатък*, G_t , се получава като:

$$G_t = \sum_{i=1}^K \frac{S_{i,t-1}}{Y_{t-1}} (g_{it} - \bar{g}_t)$$

Той представлява претеглена сума на разликата между темпа на нарастване на производителността на отделната фирма и средния темп на нарастване на всички фирми в извадката, като теглата са зададени от съотношението между приходите на съответната фирма и брутният вътрешен продукт за икономиката през предходната година (Y_{t-1}).

За България грануларният остатък бе конструиран въз основа на фирмени данни от базата КАПИ (Капитал, 2020). Направена бе извадка за 100-те най-големи компании по приходи за периода от 2007 до 2018 година. В базата се съдържат и данни за броя заети във всяка от компаниите, което позволи изчислението на производителността на всяка от компаниите за всяка от разглежданите години по описания по-горе начин. След всяка справка за 100-те най-големи компании някои от записите бяха изчистени – това са компании, които влизат в 100-те най-големи, но фигурират в базата с брой на заетите под 10 души. В повечето от случаите става дума за компании, за които въобще липсва запис (нула заети) или такива, които поради една или друга причина имат записани твърде малко заети.

Третата и последна стъпка е иконометричната оценка на връзката между грануларния остатък и макроикономическите колебания. За показател на макроикономическата активност тук е използван темпът на нарастване на реалния БВП на глава от населението ($RGDPpc$). Той е изчислен на базата на данни за БВП по цени от 2015 година (по данни от Националния статистически институт) образуван по производствения метод и данни за общото население на страната. Темпът на нарастване на БВП на човек от населението е дефиниран както следва:

$$RGDPpc_t = \ln(GDPpc_t) - \ln(GDPpc_{t-1})$$

Изчисленият по този начин темп на нарастване на БВП на човек от населението е използван като зависима променлива в следния еднофакторен иконометричен модел:

$$RGDPpc_t = a + bG_t$$

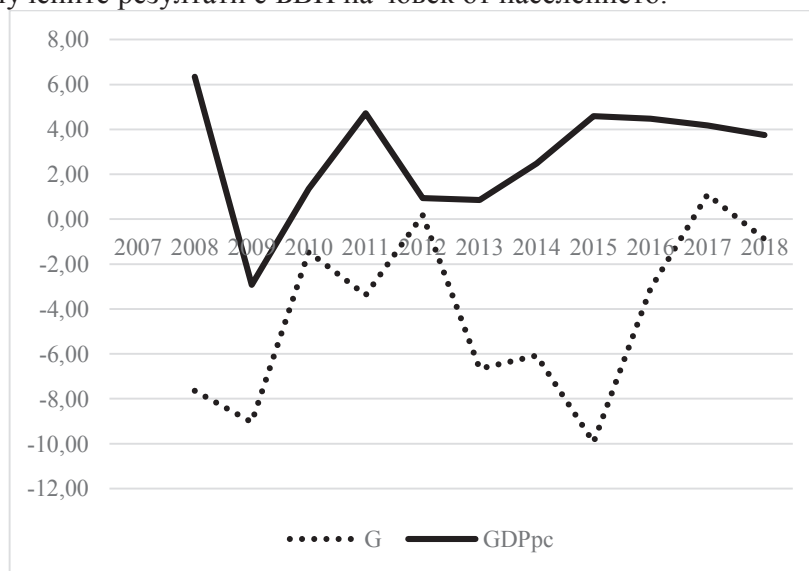
Коефициентът b се очаква да приема положителни стойности. С други думи темпът на изменение на БВП на човек на населението се очаква да следва динамиката на грануларния остатък.

Резултати

Емпиричната проверка на грануларната хипотеза за България е осъществена следвайки описаните по-горе три стъпки. Първо, извлечените фирмени данни от базата КАПИ са проверени за разпределение, което наподобява такова, следващо степенен закон. Резултатите от описания в предходния параграф иконометричен модел показват, че за всички разглеждани години – от 2008 до 2018 г. – експонентът за България приема стойности по-големи от 1, но и същевременно по-ниски от 2. Това означава, че според наличните данни, би могло да се приеме, че разпределението в размера на най-големите 100 компании в България следва степенен закон.

Прави впечатление обаче, че експонентът β не е константа, а нараства във времето. Ако през 2008 г. той приема абсолютна стойност от 1,36, то през 2018 г. неговата стойност е вече 1,65 (при коефициент на детерминация от $R^2 = 0,99$ и съответно $R^2 = 0,98$ и вероятност за грешка от $p = 0,00$ в двата случая). Това означава, че неравномерността в разпределението на приходите сред 100-те най-големи фирми намалява през последното десетилетие (Todorov, 2018).

Като втората стъпка бе изчислен на грануларния остатък. Фигура 1 съпоставя получените резултати с БВП на човек от населението.



Фигура 1. Грануларен остатък и ръст на БВП на човек от населението за България, 2008 –2018

Във Фигура 1 е видно, че динамиката на грануларния остатък не следва изцяло тази на ръста на БВП на глава от населението – те имат сходна динамика в първоначалните години от 2008 до 2012 г., но след този период динамиката на двете променливи се разминава – от 2013 до 2015 г. ръстът на БВП на човек от населението нараства, докато грануларният остатък намалява. Нещо повече грануларният остатък е много по-волатилен – подлежи на много по-силни флуктуации от ръста на БВП на човек от населението.

Тези особености на връзката между ръста на БВП на човек от населението и грануларния остатък намират отражение и в резултатите от регресионния анализ – представени в Таблица 2. Вижда се, че коефициентът на грануларният остатък е едва 0,08 и статистически незначим ($p = 0,71$). Същевременно коефициентът на детерминация е едва 2%, което подсказва, че моделът описва незначителна част от вариацията в данните. Тези резултати не са в подкрепа на грануларната хипотеза.

Таблица 2. Резултати от регресионния анализ на връзката между грануларния остатък и ръста на БВП на човек от населението за България, 2008-2018

Зависима променлива: Темп на нарастване на БВП на човек от населението		
	β	p
Грануларен остатък	0,08	0,71
Константа	3,16	0,03
Брой последователни години	11	
R^2	0,02	

Заклучение

Резултатите от изследването показват, че грануларната хипотеза за България не може да бъде подкрепена с наличните данни – поне не и за разглеждания, сравнително кратък, период от време. Възможните причини за това биха могли да се няколко посоки. Макроикономическите шокове в случая на България е възможно да имат доминиращо значение за ръста на БВП на човек от населението отколкото чисто микроикономическите шокове насочени към едрите фирми. Също така трябва да се има предвид, че немалка част от най-големите компании в България са от сектори като енергетика и горива или такива със силно експортна ориентирана дейност, което ги поставя в силна (групова) зависимост от общите движения на външните пазари и такива свързани с международните, а и при енергийните дружества регулирани, цени. Накрая изглежда българската икономика е със слабо изразена, или поне „затихваща“, грануларна структура. Липсата на едри производствени „шампиони“ може би е една от причините за невалидността на грануларната хипотеза. Това не означава обаче, че хипотезата

е лишена от смисъл. Поради силно неравномерното географско разпределение на икономическата активност в България, тя би могла да е валидна на по-ниско, например регионално, равнище. Емпирично това би могло да се провери, ако се използват панелни данни включващи както времева, така и регионална вариация в променливите. Подобен подход изглежда обещаващ и би могъл да бъде приложен в по-нататъшни и задълбочени изследвания.

Цитирани източници

- Капитал (2020) КАПИИbeta. <https://www.capital.bg>. [Accessed: 2020-10-12].
- Axtell, R. L. (2001) Zipf Distribution of US Firm Sizes. *Science*, 293(5536), 1818-1820.
- Blanco-Arroyo, O., Ruiz-Buforn, A., Vidal-Tomás, D., & Alfarano, S. (2018) On the Determination of the Granular Size of the Economy. *Economics Letters*, 173, 35-38.
- Dacic, N., & Melolinna, M. (2019) The Empirics of Granular Origins: Some Challenges and Solutions with an Application to the UK. Bank of England, *Staff Working Paper* No. 842.
- Ebeke, M. C. H., & Eklou, K. M. (2017) The Granular Origins of Macroeconomic Fluctuations in Europe. *IMF Working Papers*, WP/17/229.
- Fornaro, P., & Luomaranta, H. (2018) Aggregate Fluctuations and the Effect of Large Corporations: Evidence from Finnish Monthly Data. *Economic Modelling*, 70, 245-258.
- Gabaix, X. (2011) The Granular Origins of Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, 79(3), 733-772.
- Gabaix, X. (2016) Power Laws in Economics: An Introduction. *Journal of Economic Perspectives*, 30(1), 185-206.
- Gabaix, X., & Ibragimov, R. (2011) Rank-1/2: A Simple Way to Improve the OLS Estimation of Tail Exponents. *Journal of Business & Economic Statistics*, 29(1), 24-39.
- Lee, M. (2015) Can Idiosyncratic Shocks to Firms Explain Macroeconomic Growth and Fluctuations in Korea? *Journal of Economic Theory and Econometrics*, 26(3), 63-78.
- Lin, S., & Perez, M. (2014) Do Firm-Level Shocks Generate Aggregate Fluctuations. Mimeo.
- Miranda-Pinto, J., & Shen, Y. (2019) A Granular View of the Australian Business Cycle. *Economic Record*, 95(311), 407-424.
- Todorov, A.B. (2018) Foreign Investment and Aggregate Concentration: Evidence from Southeast Europe. *Bulgarian Economic Papers*, BEP-2018-13.
- Wagner, J., & Weche, J. P. (2020) On the Granularity of the German Economy – First Evidence from the Top 100 Companies Panel Database. *Applied Economics Letters*, 1-4.

ФИНАНСОВА ИНТЕГРАЦИЯ И СИНХРОНИЗАЦИЯ НА БИЗНЕС ЦИКЪЛА В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Докторант Илия Куцаров
Катедра „Икономикс“, Университет за Национално
и Световно Стопанство, iliya.kutsarov@feri.de

FINANCIAL INTEGRATION AND BUSINESS CYCLE SYNCHRONIZATION IN THE EUROPEAN UNION

PhD student Iliya Kutsarov
Department of Economics, UNWE, iliya.kutsarov@feri.de

Резюме: В доклада се съпоставят тенденциите в динамиката на финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъла в Европейския съюз за периода 2001 – 2018 г. Чрез индикатори, изведени на базата на панелни данни, в него се установява отрицателна взаимовръзка между задълбочаването на финансовата интеграция на икономиките в Европейския съюз и уеднаквяването на техния бизнес цикъл.

Abstract: This study compares the dynamics of the financial integration to the synchronization of the business cycle in the European Union in the period 2001-2018. Using panel-based indicators for financial integration and business cycle synchronization the study finds that increasing financial linkages are associated with decreasing output synchronization.

Ключови думи: финансова интеграция; международен бизнес цикъл; синхронизация.
Key words: financial integration; international business cycle; co-movement.
JEL: E32; F15; F36; G15; O16.

Увод

Интеграцията на финансовите пазари се счита за един от важните критерии за функционирането на единна валутна зона, а цикличното сближаване между различните икономики е тясно свързано с ефективността на общата парична политика. В този контекст изследването на взаимовръзката между финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъла е от особено значение при анализа на ползите и разходите от прилагането на обща парична политика в Европейския съюз. Икономическата теория не дава еднозначен отговор за влиянието на финансовата интеграция върху сближаването на цикъла. Във финансово интегрирана система положителен шок върху производителността в дадена икономика може да предизвика прилив на капитал към тази икономика, което допълнително да увеличи дохода в нея и съответно да доведе до нарастваща дивергенция на нейния бизнес цикъл. От друга страна,

шок на финансовата система на дадена икономика може да засегне цялостната финансова система на финансово интегрираната общност и съответно да доведе до нарастваща синхронизация на икономическата активност.

Целта на настоящия доклад е да се открият основните тенденции в развитието на финансовата интеграция и синхронизирането на бизнес циклите в Европейския съюз в периода 2001-2018 г., да се направи сравнение между тяхната динамика и да се даде най-обща представа за посоката на тяхната взаимовръзка. Анализът, който се прави, е дескриптивен и се основава на индикатори, базирани на двустранната финансова интеграция и двустранната синхронизация между 28-те страни-членки на Европейския съюз към 2018 г.

Измерване на финансовата интеграция

Финансовата интеграция има три основни измерения. Първото от тях се отнася до разглеждането на промени в законовата рамка, която определя условията за нейното осъществяване. Второто измерение е свързано с уеднавяване на цените на подобни финансови инструменти, търгувани на местните финансови пазари в отделните икономики, което се очаква в случай на нейното съществуване. Третото измерение се отнася до измерването на промяната на капиталовите потоци между отделните икономики.

В настоящия доклад отчитането на финансовата интеграция се осъществява чрез измерване на капиталовите потоци по двойки икономики. Изборът пада върху индикатор, базиран на двустранните портфейлните инвестиции, който се изчислява по следната формула:

$$FININT_{i,j,t} = \frac{1}{2} \left[\ln \frac{1 + I_{i,j,t}}{GDP_{i,t} + GDP_{j,t}} + \ln \frac{1 + I_{j,i,t}}{GDP_{i,t} + GDP_{j,t}} \right] \quad (1)$$

където $I_{i,j,t}$ и $I_{j,i,t}$ са съответно портфейлните инвестиции на икономика i (j) в икономика j (i), а $GDP_{i,t}$ и $GDP_{j,t}$ са съответните нива на БВП в двете икономики.

За изчисляването на индикатора в уравнение (1) инвестициите се осредняват чрез добавянето в знаменателя на БВП на двете страни. По този начин се контролира за ефекта на големината на икономите, който може да възникне поради това, че от и към големите икономики се насочват сравнително големи капиталови потоци. Освен това, за да се избегнат недефинирани стойности на индикатора в случай на нулеви или липсващи стойности за $I_{i,j,t}$ или $I_{j,i,t}$, към $I_{i,j,t}$ и $I_{j,i,t}$ в числителите на уравнение (1) се добавя единица.

Стойностите на $FININT_{i,j,t}$ за всяка двойка икономики се изчисляват с годишна честота. Данните за портфейлните инвестиции са взети от Координираното проучване на МВФ и са преизчислени в евро по валутния курс евро/долар в края на съответната година. Използваните данни за БВП са в евро и са с източник Евростат. Индикаторът $FININT_{i,j,t}$ се изчислява годишно за всички 378 двойки икономики в ЕС за периода 2001-2018 г.

Измерване на синхронизацията на бизнес цикъла

В настоящия доклад бизнес цикълът се дефинира като отклонения на темпа на икономическия растеж от неговия дългосрочен тренд. Синхронизацията се измерва по двойки икономики въз основата на сравнението на наблюдаваните при тях отклонения от дългосрочния им растеж.

Икономическият растеж на икономика i за даден период t се декомпозира на дългосрочен растеж ($g_{i,t}$) и цикличен компонент ($c_{i,t}$):

$$y_{i,t} = g_{i,t} + c_{i,t} \quad (2)$$

където дългосрочният растеж ($g_{i,t}$) се променя плавно във времето, а средната стойност на цикличния компонент ($c_{i,t}$) в дългосрочен план е равна на нула. Цикличният компонент ($c_{i,t}$) се нормира спрямо своето разсейване:

$$\varsigma_{i,t} = \frac{c_{i,t}}{\text{dispersion}(c_i)} \quad (3)$$

където $\text{dispersion}(c_i)$ е мярка за разсейване.

Коефициентът $\varsigma_{i,t}$ може да се тълкува като моментен икономически шок, който определя посоката и силата на отклонение на икономическия растеж от неговия дългосрочен тренд, при контролиране на ефекта на разсейване на цикличния компонент. Приема се, че при абсолютни стойности на $\varsigma_{i,t}$, по-ниски от 1, влиянието на моментния шок е слабо, при абсолютни стойности между 1 и 2 то е завишено, а при абсолютни стойности над 2, то е силно.

Синхронизацията на бизнес цикъла за двойка икономики i и j се измерва чрез оценката на шокове $\varsigma_{i,t}$ и $\varsigma_{j,t}$, които определят цикличността в двете икономики в даден период t . При оценката се отчитат силата на влиянието на $\varsigma_{i,t}$ и $\varsigma_{j,t}$, посоката на влияние и силата на тяхната взаимовръзка. Колкото по-близки са абсолютните стойности на $\varsigma_{i,t}$ и $\varsigma_{j,t}$, толкова по-силна е тяхната взаимовръзка.

Индикаторът за синхронизация $SYNCHR_{i,j,t}$ приема стойности между 5 и -5, като се използва следната схема:

$SYNCHR_{i,j,t} =$

- 5 при $\varsigma_{i,t} > 2$ и $\varsigma_{j,t} > 2$ или $\varsigma_{i,t} < -2$ и $\varsigma_{j,t} < -2$
- 4 при $\varsigma_{i,t} \in (1, 2]$ и $\varsigma_{j,t} \in (1, 2]$ или $\varsigma_{i,t} \in [-2, -1]$ и $\varsigma_{j,t} \in [-2, -1]$
- 3 при $\varsigma_{i,t} \in (0, 1]$ и $\varsigma_{j,t} \in (0, 1]$ или $\varsigma_{i,t} \in [-1, 0]$ и $\varsigma_{j,t} \in [-1, 0]$
- 2 при $\varsigma_{i,t} > 2$ и $\varsigma_{j,t} \in (1, 2]$ или $\varsigma_{i,t} \in (1, 2]$ и $\varsigma_{j,t} > 2$
- 2 при $\varsigma_{i,t} < -2$ и $\varsigma_{j,t} \in [-2, 1]$ или $\varsigma_{i,t} \in [-2, -1]$ и $\varsigma_{j,t} < -2$
- 1 при $\varsigma_{i,t} \in (1, 2]$ и $\varsigma_{j,t} \in (0, 1]$ или $\varsigma_{i,t} \in (0, 1]$ и $\varsigma_{j,t} \in (1, 2]$
- 1 при $\varsigma_{i,t} \in [-2, -1]$ и $\varsigma_{j,t} \in [-1, 0]$ или $\varsigma_{i,t} \in [-1, 0]$ и $\varsigma_{j,t} \in [-2, -1]$
- 0 при $\varsigma_{i,t} > 2$ и $\varsigma_{j,t} \in [-1, 1]$ или $\varsigma_{i,t} < -2$ и $\varsigma_{j,t} \in [-1, 1]$
- 0 при $\varsigma_{i,t} \in [-1, 1]$ и $\varsigma_{j,t} > 2$ или $\varsigma_{i,t} \in [-1, 1]$ и $\varsigma_{j,t} < -2$

- 1 при $\varsigma_{i,t} \in (1, 2]$ и $\varsigma_{j,t} \in [-1, 0)$ или $\varsigma_{i,t} \in (0, 1]$ и $\varsigma_{j,t} \in [-2, -1)$
- 1 при $\varsigma_{i,t} \in [-2, 1]$ и $\varsigma_{j,t} \in (0, 1]$ или $\varsigma_{i,t} \in [-1, 0]$ и $\varsigma_{j,t} \in (1, 2]$
- 2 при $\varsigma_{i,t} > 2$ и $\varsigma_{j,t} \in [-2, -1)$ или $\varsigma_{i,t} \in [-2, -1)$ и $\varsigma_{j,t} > 2$
- 2 при $\varsigma_{i,t} < -2$ и $\varsigma_{j,t} \in (1, 2]$ или $\varsigma_{i,t} \in (1, 2]$ и $\varsigma_{j,t} < -2$
- 3 при $\varsigma_{i,t} \in (0, 1]$ и $\varsigma_{j,t} \in [-1, 0)$ или $\varsigma_{i,t} \in [-1, 0)$ и $\varsigma_{j,t} \in (0, 1]$
- 4 при $\varsigma_{i,t} \in (1, 2]$ и $\varsigma_{j,t} \in [-2, -1)$ или $\varsigma_{i,t} \in [-2, -1)$ и $\varsigma_{j,t} \in (1, 2]$
- 5 при $\varsigma_{i,t} > 2$ и $\varsigma_{j,t} < -2$ или $\varsigma_{i,t} < -2$ и $\varsigma_{j,t} > 2$

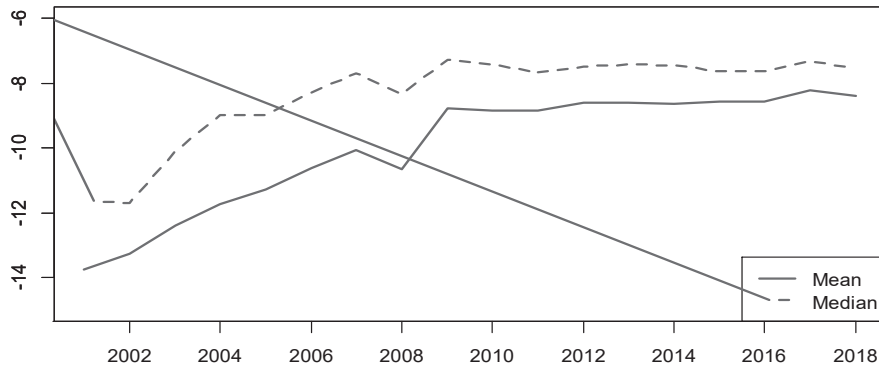
В горепосочената схема най-високата оценка за синхронизацията се постига, когато силата на двата шока е по-голяма от две отклонения на съответните дългосрочни мерки за разсейване. Оценката намалява с намаляване на силата на шоковете или с увеличаване на разликата между тяхното влияние. Например, при слабо влияние на двата шока, оценката е 3. Оценка 0 се свързва с най-високата степен на асинхронизация. Тази оценка се постига, когато в едната от двете икономки шокът е слаб, а в другата шокът е силен. Отрицателните оценки се свързват с дивергенция на цикличността, като колкото по-високи са абсолютните стойности на двата шока, толкова по-ниска е оценката. Съответно най-ниската оценка за синхронизация се дава, когато двата шока са с противоположни знаци и предизвикват повече от две отклонения на съответните дългосрочни мерки за разсейване.

За изчислението на $SYNCHR_{i,j,t}$ се използват тримесечни сезонно изгладени данни от Евростат за темпа на прираст на реалния БВП в периода 2001-2018 г. Цикличният компонент $c_{i,t}$ се извежда чрез филтъра на Ходрик-Прескот. Изборът за мярката за разсейване $dispersion(c_i)$ пада върху междучастичната разлика, която се определя чрез разликата между 3-тия и 1-вия квантил на разпределението на c_i .

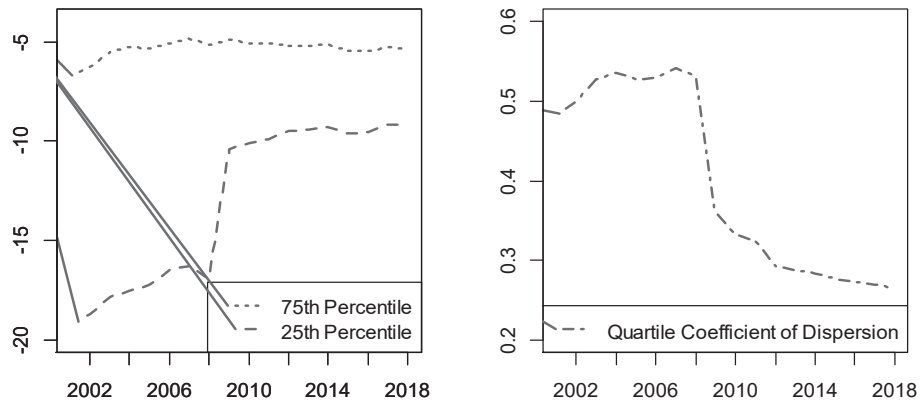
Индикаторът $SYNCHR_{i,j,t}$ се изчислява тримесечно за всички 378 двойки икономики в ЕС за периода 2001-2018 г. Тримесечните стойности се осредняват на годишна база, за да се получи индикатор с годишна честота, сравним с индикатора за финансова интеграция.

Динамика на финансовата интеграция

Динамиката на финансовата интеграция в Европейския съюз, измерена чрез индикатора, базиран на двустранните портфелни инвестиции по двойки икономики, е представена на Фигура 1. В Панел А на фигурата е илюстрирано развитието на показателите за средно равнище на финансовата интеграция. Двете графики в Панел Б на фигурата илюстрират динамиката на различията при финансовата интеграция между отделните двойки икономики.



Панел А. Показатели за средното равнище



Панел Б. Показатели за разсейването

Фигура 1. Финансовата интеграция в ЕС за периода 2001 – 2018 г.

Двата показателя за средното равнище – средна стойност (*Mean*) и медиана (*Median*), за анализирания интервал се увеличават. Тяхната динамика се характеризира чрез две отличителни особености. До 2009 г. нарастването е ускорено, като спадът през 2008 г. е повече от компенсиран през 2009 г. След 2009 г. темпът на нарастване спада значително, след което се наблюдава застои и нивото на интегрираност към края на 2018 г. остава близко до това от 2009 г. Посоченото значително нарастване на портфейлните инвестиции съвпада с разширяването на Европейския съюз, а спирането на това нарастване става в края на Голямата рецесия от 2008 г. След 2013 г., въпреки провежданата експанзионистична парична политика, портфейлните инвестиции не се увеличават съществено. Тук трябва да се отбележи също, че темповете на икономически растеж в Европейския съюз в периода преди кризата са много

по-високи от темповете на растеж след нея, като по този начин промените във финансовата интеграция в определена степен следват измененията в икономическия растеж. Освен това спадът на темпа на нарастване на средното равнище на финансовата интеграция съвпада с нарастващата регулация на финансовия сектор след Голямата рецесия от 2008 г. и дълговата криза в Еврозоната през 2011 г.

При сравнението на показателите за средното равнище се отчитат по-високи стойности за медианата. Това е признак за неравномерно разпределение на финансовата интеграция в Европейския съюз, като източник на тази неравномерност е изключително ниската финансова интеграция между някои икономики.

Панел Б на Фигура 1 показва различия между динамиките на сравнително високо интегрираните и на сравнително ниско интегрираните двойки икономики. Показателят за интеграция на високо интегрираните двойки икономики, зададен чрез динамиката на 75-тия перцентил (*75th Percentil*) в лявата графика на панела, е на сходни нива в началото и в края на разглеждания времеви период и откроява положителна тенденция до 2007 г. и отрицателна тенденция след това. Показателят за финансовата интеграция на ниско интегрираните двойки икономики, зададен чрез динамиката на 25-тия перцентил (*25th Percentil*) в лявата графика на панел Б за периода като цяло се увеличава значително, като положителният прираст е характерен за всички години. В резултат на тези своеобразни тенденции разликата между финансовата интеграция на силно интегрираните и на слабо интегрираните икономики през анализирания период намалява значително. Динамиката на кварталния коефициент на дисперсия (*quartile coefficient of dispersion*), отразена на дясната графика на Панел Б допълва тази картина. В периода до 2008 г. се отбелязва нарастване на разликата във финансовата интеграция между силно и слабо финансово интегрирани икономики. След 2009 г. разликата намалява осезаемо и във финансовата интеграция между отделните икономики започва да се откроява тенденция на трайно сближаване.

Динамика на синхронизацията на бизнес цикъла

Динамиката на синхронизацията на бизнес цикъла в ЕС, измерена чрез синхронизацията по двойки икономики, е илюстрирана на Фигура 2. В Панел А на тази фигура е представена осреднената двустранна синхронизация между икономики в съответната година и нейните средни стойности за интервалите 2001 – 2006 г., 2007 – 2012 г. и 2013 – 2018 г. Лявата графика в Панел Б на фигурата илюстрира динамиката на минималните и максималните стойности на синхронизация, в дясната графика на панела е представена динамиката на тяхната разлика.

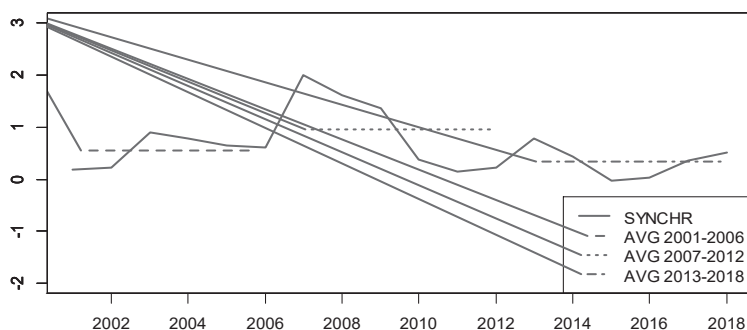
Въз основа на графиката в Панел А на Фигура 2 синхронизацията на бизнес цикъла в Европейския съюз може да се характеризира като циклична.

Наблюдават се пикове през 2003 г., 2007 г. и 2013 г. и дъна през 2006 г., 2011 г. и 2015 г. Най-високото ниво на синхронизация е отчетено през 2007 г., а най-ниското ниво – през 2013 г. При това стойностите на дъната бележат намаление във времето.

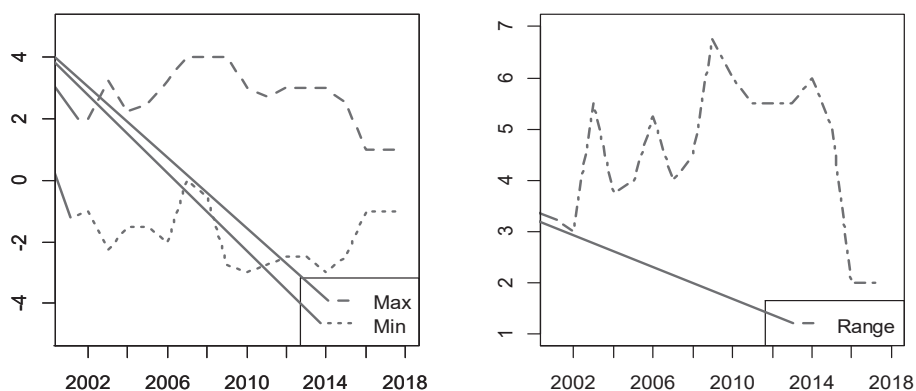
При разделяне на периода на три равни части и сравняване на средните стойности на осреднената синхронизация за всеки от тях се забелязва покачване на синхронизацията от 2007 до 2012 г. и спад от 2013 до 2018 г. под нивото регистрирано преди 2007 г. Това сравнение и динамиката на дъната на синхронизацията разкриват тенденция към увеличаваща с дивергенция на бизнес цикъла в Европейския съюз. В този контекст траекторията на синхронизацията на бизнес цикъла се различава от тази на финансовата интеграция, при която се наблюдава почти непрекъснато нарастване.

При разглеждане на разсейването при синхронизацията на бизнес цикъла между отделните двойки икономики в Панел Б на фиг. 2 се открояват следните специфики. Минималните стойности (*Min* в лявата графика) са отрицателни, което е показателно за наличието на десинхронизация при някои двойки икономики. Максималните стойности (*Max* в лявата графика) са сравнително високи, което е индикация за съществуването и на висока синхронизация между други двойки икономики. След 2015 г. нивото на максимално измерената синхронизация спада, а нивото на минималната стойност се увеличава. И двете стойности конвергират към нулата, което може да се интерпретира като увеличаване на повсеместната асинхронизацията на бизнес цикъла на икономиките в Европейския съюз. Разсейването, измерено чрез размаха (*Range*) в дясната графика на Панел Б на Фигура 2, може да се характеризира като нестабилно. Размахът се покачва до

2009 г., което е индикация за увеличение на различията в нивото на синхронизация на бизнес цикъла. В интервала между 2011 и 2014 г. разликата между високосинхронизираните и нискосинхронизираните икономики остава на повишено ниво. След 2014 г. тенденцията се променя и следва рязък спад, като към 2016 г. разсейването достига и се стабилизира на най-ниското си равнище. Като цяло посоката на разсейването на двустранната синхронизацията в периода 2001 – 2018 г. е неопределена. Тази неопределеност е в контраст с тенденциите на сближаване, отчетени при финансовата интеграция.



Панел А. Показатели за средното равнище



Панел Б. Показатели за разсейването

Фигура 2. Синхронизация на бизнес цикъла в ЕС за периода 2001 – 2018 г.

Заклучение

Въз основа на извършения в настоящия доклад емпиричен анализ се установява положителна тенденция в динамиката на финансовата интеграция в Европейския съюз за периода 2001 – 2018 г., както и цикличност, съпътствана от отрицателна тенденция при синхронизацията на бизнес цикъла на отделните икономики, в същия период. Това дава основание за формулиране на заключението за наличие на отрицателна взаимовръзка между финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъла. Посоченото заключение може да се провери чрез извършване на иконометричен анализ, който ще бъде предмет на следващи изследвания на автора. В случай на потвърждаване по този начин на разкритата тук отрицателна взаимовръзка между финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъла в икономиките на Европейския съюз, съвместимостта на дългосрочните цели за постигане на

финансова интегрираност и за прилагане на ефективна обща парична политика може да се окаже сериозно предизвикателство.

Използвана литература

1. Allen, F. & Gale, D., 2000. Financial Contagion. *Journal of Political Economy*, pp. 1-33.
2. Antonakakis, N. & Tondl, G., 2014. Does integration and economic policy coordination promote business cycle synchronization in the EU?. *Empirica*, pp. 541-575.
3. Artis, M., 2004. The European business cycle. *Oxford Economic Papers*, 1, pp. 1-44.
4. Backus, D. K., Kehoe, P. J. & Kydland, F. E., 1992. International real business cycles. *Journal of political Economy*, pp. 745-775.
5. Baele, L. et al., 2004. Measuring financial integration in the euro area, s.l.: s.n.
6. Broner, F. & Ventura, J., 2016. Rethinking the Effects of Financial Globalization. *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 1497-1542.
7. Cesa-Bianchi, A., Imbs, J. M. & Saleheen, J., 2016. Finance and synchronization.
8. Hodrick, R. J. & Prescott, E. C., 1997. Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*, p. 1.
9. Imbs, J., 2006. The real effects of financial integration. *Journal of International Economics*, pp. 296-324.
10. Kalemli-Ozcan, S., Papaioannou, E. & Peydro, J.-L., 2013. Financial Regulation, Financial Globalization, and the Synchronization of Economic Activity. *The Journal of Finance*, 5, pp. 1179-1228.
11. Mendoza, E., Quadrini, V., Ríos-Rull, J.-V., (2009), Financial Integration, Financial Development, and Global Imbalances, *Journal of Political Economy*, 117(3), pp. 371-416.
11. Morgan, D. P., Rime, B. & Strahan, P. E., 2004. Bank integration and state business cycles. *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 1555-1584.

COVID 19 – НОВ СТРЕС ТЕСТ ЗА ЕДИННАТА ЕВРОПЕЙСКА ВАЛУТА?

Докторант Мехмед Расим

Университет за национално и световно стопанство, mehmed.rasim@unwe.bg

COVID 19 – A NEW STRESS TEST FOR THE SINGLE EUROPEAN CURRENCY?

Doctoral student Mehmed Rasim

University of National and World Economy, mehmed.rasim@unwe.bg

Резюме: Този доклад се опитва да отговори на предизвикателствата на икономическата политика, пред които е изправена еврозоната и да покаже също така и опасностите, произтичащи от това в контекста на настоящата криза.

Abstract: This report aims to address the economic policy challenges facing the euro area and to highlight the resulting risks in the context of the current crisis situation.

Ключови думи: Евро; Еврозона; COVID-19.

Key words: Euro; Eurozone; COVID-19.

JEL: E Macroeconomics and Monetary Economics.

1. Увод

Корона кризата може да се превърне в повратна точка в процеса на европейската интеграция. Икономическите ограничения в еврозоната и свързаното с това политическо напрежение не са единственото, но най-голямото предизвикателство в този контекст.

Дълбоката рецесия през 2020 г. и несигурността относно преодоляването на кризата изострят структурните слабости на еврозоната и дават силен тласък на центробежните сили във валутната зона. Политиците са изправени не само пред задачата и предизвикателството да изведат икономиките си от рецесия, но и да рестартират процеса на европейската интеграция. Настоящият кратък анализ проследява най-важните констатации от първите две десетилетия на историята на еврото и се опитва да подчертае предизвикателствата на икономическата политика на еврозоната и опасностите, произтичащи от тях на фона на настоящата епидемиологична криза.

За да има ефективно управление на кризите на европейско ниво, трябва да се създаде единен европейски фонд за възстановяване и това трябва да стане част от следващата многогодишна финансова рамка. В публичното пространство много се дискутира за солидарност, но за съжаление от друга страна липсва бюджетна дисциплина.

Преодоляването на кризата с COVID-19 е лакмус за еврозоната и ЕС – не само по отношение на преодоляването на тежката рецесия през 2020 година, но и в дългосрочен план след този период. Страните-членки трябва да намерят своя път обратно към общ път на развитие. Голяма част от отговорността за това развитие попада в областта на национално-отговорните решения. На европейско ниво обаче трябва да се създадат единни рамкови условия за подкрепа на националните правителства, което изисква положителен цикъл на икономическа и политическа динамика. Евроструктурите трябва също да бъдат адаптирани към структурните и икономическите основни нужди на областта валутна зона чрез нови и ефективни институционални промени.

От друга страна е необходимо да се укрепят политическата основа на еврозоната и ЕС като цяло, и мерките трябва да се оценяват не само въз основа на тяхното икономическо въздействие, но трябва да се анализират внимателно и политическото им значение.

Лидерите на ЕС търсят политически компромис в подкрепа на управлението на кризи на европейско ниво. Създаването на фонд за възстановяване с висока стойност е на дневен ред и ще стане част от следващата многогодишна финансова рамка. В обществената дискусия солидарността често се изисква или се изразява, но от друга страна липсва бюджетна дисциплина. Тези призови и напомняния блокират виждането на факта, че е заложен личният интерес на всички страни от ЕС, включително икономически силните „основни държави“ от еврозоната, в продължение на проекта за европейската интеграция. Следователно въпросът тук е не дали рисковете трябва да се споделят в рамките на ЕС, а под каква форма трябва да се осъществи разумно, икономически ефективно и политически приемливо споделянето на риска.

Освен това трябва да стане вече ясно, че управлението на кризите не трябва да бъдат разглеждани изолирано, а по-скоро трябва да бъдат свързани с дългогодишните нерешени въпроси и с по-нататъшното развитие на евроструктурата като цялостен процес.

2. COVID 19 – негативен ефект върху ръста на икономиката

На този фон еврозоната се плъзна неоптимално в кризата с COVID-19. През последните няколко години имаше няколко ситуации, които бяха интерпретирани като начало на нова криза в еврозоната – това беше най-ясно през есента на 2018 г., когато между Брюксел и новозаклетото (популистско) правителство в Италия ескалира бюджетен спор. Сегашната криза очевидно е „черният лебед“, което е друг важен тест за паричния съюз. Във връзка с новия коронавирус често се говори за „симетрична“ криза, тъй като това е външен шок в икономическата динамика, който удари всички страни в Европа и по света. По отношение на въздействието си в еврозоната обаче тази криза е много асиметрична. От една страна, според наличните в момента

оценки в страни като Италия и Испания, поради особено тежката здравна ситуация и дългите периоди на блокиране, икономическата продукция вероятно ще се намалее особено рязко през тази година. Тези държави са зависими от туристическия сектор, което вероятно ще почувства последиците от глобалните бариери за пътуване. Туризмът играе още по-важна роля за Гърция, която макар и да преминала през здравната криза относително леко – ще бъде силно засегната икономически.

В последната си прогноза за 2020 г., Европейската комисия вижда в хоризонта „дълбока и неравномерна рецесия“ в ЕС.

Тези асиметрични ефекти от кризата с COVID19 вече започнаха да предизвикват вълнения и на финансовите пазари. Италия не е единственият източник на потенциални грешки в еврозоната – но със сигурност е най-големият и най-тъмният облак на хоризонта. В същото време това е и страната, в която изключително високите рейтинги на одобрение за ЕС постепенно се ерозираха през последните две десетилетия и наскоро сред населението се разпространи негативно настроение към ЕС.

През март разликата в лихвените проценти между италианските и германските 10-годишни държавни облигации се увеличиха внезапно – през третата седмица на март се наблюдаваха петдневно покачване на доходността, което беше дори по-висока, отколкото по време на кризата с държавният дълг.

Само намесата от май отново е толкова висока, колкото през есента на 2018г., когато имаше бюджетен конфликт. През последващите седмици ситуацията леко се успокои и съобщението на Европейската централна банка в началото на юни, че ще разшири фонда с още 600 милиарда, допринесе за понататъшното намаляване на разликите в лихвените проценти и като цяло за стабилизирането на еврозоната.

Независимо от факта, че по-нататъшните „неконвенционални“ мерки на Европейската централна банка – също в светлината на най-скорошното решение на Федералния конституционен съд на Германия – не биха били противоречиви, постоянното разширяване на баланса на централната банка също би имало нежелани странични ефекти за лихвената политика и свободата на паричната политика. Друг отговор на кризата дойде от Еврогрупата, с акцент върху правилното и ефективното управление на кризи. На 9 април 2020 г. Еврогрупата успя да се споразумее за пакет от 540 млрд. евро за подкрепа на последиците от COVID 19, който се състои от три компонента: нископрагови заеми за Европейския механизъм за стабилност (главно предназначени за здравния сектор), заеми от Европейската инвестиционна банка за подкрепа на компании с тесни места в ликвидността и програмата “SURE” на Европейската комисия за подпомагане на националните бюджети при финансиране на национални мерки.

След първоначалната дезориентация на институциите на ЕС, както и взаимните обвинения от страните членки, за първи път на европейско ниво бяха

изпратени ясни икономически и политически послания и беше показан политически компромис. От една страна, това споразумение може да се разглежда като поетапен успех; от друга страна, направеният компромис също олицетворява границите на предишната история на развитие на общата валутна програма. Компромисът е приемлив за всички, но ефективността му вероятно ще бъде ограничена. Общият обем на пакета е управляем и някои от предложените инструменти са само умерено привлекателни

3. Заключение

Въпреки общото съгласие, че в настоящата ситуация е необходимо общоевропейско решение, между държавите-членки на ЕС има разногласия относно формата, която тези мерки трябва да приемат. Позициите на отделните страни от ЕС или групи страни се различават значително дори в ранните фази на кризата. Те варират от гледната точка, че улесненото финансиране на заеми е достатъчна форма на подкрепа за страните, които са силно засегнати, до призивите за нови инструменти на фискалната политика и общи еврооблигации.

Тези различни позиции бяха изтъкнати с ясни послания до съответния национален електорат, които закрепиха съответните очаквания и ограничиха вътрешната политическа свобода на действие. Както показва Европейският съвет от 19 юни, все още не са подходени фундаментални аспекти на пакета, предложен от Европейската комисия. Това се отнася по-специално за разпределението на ресурсите на фонда за възстановяване между безвъзмездни средства и заеми и общата му сума. Имайки предвид тези факти, е необходим компромис, който да отговори на предизвикателствата на кризата. Независимо от конкретната си форма, европейският план за развитие трябва да отговаря на определени критерии. Първият критерий именно се отнася до обема на действията: за да бъде ефективен, отговорът в целия ЕС трябва да бъде значителен. Дълбочината и продължителността на кризата до голяма степен ще зависи и от степента, до която контрамерките възстановяват доверието на населението и икономическите субекти. На национално ниво са съставени няколко много обширни пакета от мерки. Последващият пакет от помощи на ЕС трябва да бъде достатъчно голям, за да убеди участниците на пазара, но и да покаже на гражданите, че ЕС може да допринесе за стабилизация, помощ и сигурност в трудни моменти. Това носи не само икономически, но и общополитически предимства. Второ, за да бъде ефективен, пакетът от помощи трябва също да осигурява ново финансиране. Обещанието за мобилизиране на средствата чрез малък съд публични пари и много оптимистични предположения за лоста с високи мултиплициращи ефекти чрез участието на частни участници, като Фонда на Юнкер, няма да е достатъчно.

Фондът може да се финансира чрез общ дълг и също така да предоставя заеми или безвъзмездни средства, които да се изплащат от държавите-членки

на ЕС с много дълъг срок. На трето място, за да се помогнат на силно задлъжнелите държави, които са особено силно засегнати от кризата, невъзвръщаемите безвъзмездни средства и трансфери, тъй като те също са на разположение в рамките на редовния бюджет на ЕС, също трябва да бъдат част от решението. Четвърто, трябва да има прозрачен и ясен консенсус относно това, което трябва да получи приоритетно финансиране чрез съвместен фонд.

Първите опити за определяне на приоритети вече са направени в първия пакет от мерки на ЕС, със заделянето на средства от “ЕСМ” за здравни разходи, както и с програмата “SURE”, която е предназначена за финансиране на краткосрочна работа. Това не са единствените области на разходите, в които сравнително лесно може да се намери политически консенсус и същевременно да се създаде икономическа и социална добавена стойност.

Литература

Europäische Kommission, Europäische Wirtschaftsprognose. Brüssel 2020.

Online: https://europa.eu/european-union/about-eu/euro_bg, accessed on 20.09.2020, 13:39h.

Online: <https://www.worldbank.org/en/region/eca/publication/eurer>, accessed on 21.09.2020, 12:31h.

Online: https://europa.eu/european-union/about-eu/euro/which-countries-use-euro_en, accessed on 21.09.2020, 14:31h.

Online: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/emea/eurozone-economic-outlook.html>, accessed on 24.09.2020, 15:00h.

Online: <https://www.focus-economics.com/countries/eurozone>, accessed on 27.09.2020, 18:30h.

Online: <https://www.ecb.europa.eu/mopo/strategy/ecana/html/index.en.html>, accessed on 29.09.2020, 00:31h.

Online: <http://www.oecd.org/economy/euro-area-and-european-union-economic-snapshot>, accessed on 30.09.2020, 8:21h.

Online: <https://www.intereconomics.eu/pdf-download/year/2020/number/5/article/reforming-eu-fiscal-rules-more-leeway-investment-orientation-and-democratic-coordination.html>, accessed on 01.10.2020, 9h.

Online: https://voxeu.org/sites/default/files/file/reboot_upload_1.pdf, accessed on 01.10.2020, 11h.

Online: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w21250/w21250.pdf, accessed on 01.10.2020, 15h.

Online: <https://www.wsj.com/articles/eurozone-economy-contracts-by-record-40-11596191720>, accessed on 10.10.2020, 14h.

Das kritische EU Buch: Warum wir ein anderes Europa brauchen? Deuticke Verlag; 3. Auflage, 4. Februar 2006.

Online: <https://www.ebrd.com/news/2020/ebd-revises-down-economic-forecasts-amid-continuing-coronavirus-uncertainty.html>, accessed on 16.10.2020, 18:33h.

КРИЗАТА, СВЪРЗАНА С COVID-19 – РЕШЕНИЯ ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА НЕОПРЕДЕЛЕНОСТТА

Докторант Ивиан Вълев

Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“, ivian.valev@hotmail.com

THE CRISIS RELATED TO COVID-19 – A SOLUTION THROUGH THE EYES OF UNCERTAINTY

PhD student Ivian Valev

Plovdiv University „Paisii Hilendarski“, ivian.valev@hotmail.com

Резюме: Интересните проблеми, предизвикателства и решения в стопанския живот се появяват при сблъсък със състояние на неопределеност. Как се реагира при неопределеност, как се намалява тя и какъв е начинът, по който е правилно да се вземат решенията и да се процедира при сблъсък с неопределеност, е посоката, която е в състояние да ни зададе подходящите правила, изпълнение и политики при кризата свързана с COVID-19.

Abstract: Interesting problems, challenges and solutions in economic life appear when faced with a state of uncertainty. How to react to uncertainty, how to reduce and what is the way to make the right decisions and to deal with uncertainty is the direction that is able to set us the appropriate rules, implementation and policies in a crisis COVID-19.

Ключови думи: неопределеност; криза; COVID-19; решения при неопределеност; апроксимация.

Key words: uncertainty; crisis; COVID-19; solutions to uncertainty; approximation.

JEL: B52; I18.

Кризата, свързана с COVID-19, е предизвикателство, на което отделните страни реагират по различен начин. Как да процедират правителствата в подобна ситуация? С помощта на каква теория да подложат процесите на анализ? Кризата през 2020 г. започна с появата на вируса COVID-19, прерасна в здравна криза и се трансформира в икономическа криза, водеща до бързо намаляване на БВП и формиране на високи нива на безработица. В настоящото изследване анализираме многоаспектната криза, обхванала света, през призмата на неопределеността.

1. Теоретична рамка

Интересните моменти в анализа на стопанските процеси са свързани със ситуации, в които се появява сблъсък с непредвидени нови предизвикателства, при които резултатът не е известен предварително. Подобни ситуации обозначаваме като ситуации на неопределеност.

При състояние на несигурност (неопределеност) е невъзможно количествено да се определи вероятното разпределение на резултатите. При риск подобна възможност е налице (Knight, 1921). За Найт рискът е измерима несигурност, но съществува и несигурност, която не може да бъде определена количествено. Вероятностното разпределение на резултатите предоставя възможност да направим избор и да вземем решение. При чиста несигурност такава вероятностно решение е невъзможно (Knight, 1921, p. I).

Според Дъглас Норт неопределеността в статичния свят зависи от обема на знания. Неопределеността се стреми към нула при повторение на подобен статичен свят във времето (Норт, 2010, стр.35). Разликата между променящия се свят и света от статиката е, че в променящия се свят непрекъснато, по случаен път се генерират нови ситуации на неопределеност. Ако предположим, че в статичния свят агентите разполагат със свършено разбиране за произтичащото и са в състояние да вземат свършени решения, то в променящия се свят решенията на същите тези агенти могат да доведат до грешни действия. В тази връзка изводът на Норт е, че „в определен смисъл с течение на времето ценността на знанията се губи“ (Норт, 2010, стр. 40). Ситуацията се усложнява в реалния свят, в който агентите са ограничено рационални (с несвършени разбирания). „Несвършеното разбиране на агента може да бъде определено като притежаване на грешно разпределение на вероятностите при ситуация, свързана с риск, или като приписване на вероятностно състояние на неопределеността. Ирационалните убеждения видимо се отнасят към втория род, т.е. те приписват някакво вероятно състояние на неопределеността, на която не можем „коректно“ да припишем подобна вероятност. В света на неточното разбиране неопределеността зависи от знанията и институциите“ (Норт, 2010, стр. 41).

Причините за нарушаването на нормалния ход на стопанските процеси са различни и е съществено те да бъдат различавани. Според Талинг Купманс сблъсъкът и намаляването на състоянията на неопределеност е основното предизвикателство, което стои пред икономическата организация на обществото (Koormans, 1957, p. 147). За да намалим неопределеността, най-напред е необходимо да я различим. Налага ни се да групираме причините за неопределеността. За конкретното изследване обозначаваме следните видове неопределеност:

- **Първична неопределеност.** Възниква като резултат от случайни природни явления. Конкретните обстоятелства задават първичната неопределеност (Koormans, 1957, pp. 162-163);

- **Неопределеност в предпочитанията на потребителите** (Коорманс, 1957, pp. 162-163);

Вторичната неопределеност възниква при вземане на решение. Проблемът е в невъзможността вземащия решение да е информиран изцяло за съществуващите конкурентни решения и планове. Причината за вторичната неопределеност е в липсата на достатъчно комуникация (Коорманс, 1957);

Поведенческа неопределеност. Дженкинс свързва поведенческата неопределеност с нестабилността в човешките взаимоотношения. Нестабилността в отношенията между хората е следствие от „това, че хората показват с думи и дела, че са готови да действат по един начин, а в действителност постъпват по друг“ (Jenkins, 1980, p. 18). Според Литълчайлд поведенческата неопределеност е оставила отпечатък върху структурите за управление в посока вътрешни взаимодействия и права върху собствеността (Littlechild, 1985);

- **Неопределеност от „стратегически тип“.** „Неопределеността от стратегически тип е свойствена на опортюнизма“ (Уилямсън, 1996, p. 112). Касае умишленото скриване, филтриране или изкривяване на информацията.

2. Общ анализ на процесите, предизвикани от COVID-19

От началото на 2020 година в света се разпространява епидемия, предизвикана от вируса COVID-19. Относително високата смъртност вследствие на заболяването поставя отделните държави пред необходимостта от вземане трудни и неспецифични решения. Последната епидемия от подобен мащаб и с подобни здравни последици е тази от Испанския грип, продължила от януари 1918 г. до декември 1920 г. Определяме причината за кризата, водеща до появата на първична неопределеност. Разпознаваме COVID-19 като случайно природно явление с неизвестни последици върху здравето на населението. Самото задаване на конкретната ситуация в началото на 2020 г. като ситуация на неопределеност е свързано с невъзможността в началния момент да се направят статистически прогнози за бъдещия развой на процеса. Липсата на достатъчно комуникация предполага възникването на вторична неопределеност. В резултат на забавянето на реакцията на СЗО, дължащо се на вторична неопределеност, епидемията се разпространява по целия свят. Появява се неопределеност в предпочитанията и поведенческа неопределеност, която оказва влияние както върху отделните индивиди, така и върху лицата, приемащи важните решения в различните страни. Паралелно се породи и неопределеността, характеризирани от Уилямсън като „стратегическа“ и свойствена на опортюнизма. В много кратък период от време в резултат на бързото разпространение на епидемията се формира глобална неопределена среда. Епидемията бързо се разпространи в целия свят, изправяйки отделните правителства пред необходимостта от вземане на решения в състояние на неопределеност. Първият резултат от неопределеността не закъснява. Паралелно

с разпространението на COVID-19 се разпространи и втора глобална епидемия – страхът от икономическа криза. Този страх усили още повече неопределеността в средата. Поставяме въпрос – как да процедират правителствата при вземането на решения в подобна неопределена среда?

Първото, което е необходимо да направи всяко едно правителство в подобна ситуация, е да разграничи причината от следствието. Вирусът е причината, икономическата криза е следствието. Вариантите за въздействие единствено върху следствието, без да се атакува неопределеността в средата, причинена от причината, са в общи линии доста слабо решение. С подобна стратегия много трудно може да се въздейства върху променените предпочитания на потребителите и да се намали поведенческата неопределеност. Създават се предпоставки за опортюнистично резултативно поведение при вземане на правителствените решения.

Мерките за намаляване на неопределеността дават частичен положителен резултат през май – юни 2020 г. в редица европейски страни – Чехия, Словакия, Словения, Австрия, Норвегия, Финландия и др. Констатираме, че това са страни с висока степен на отвореност на институционалните си структури. Промяната в политиката и във фокуса в тези страни след 1 юни 2020 г. позволи на здравната криза да се разпространи, неопределеността да се увеличи и в крайна сметка през октомври 2020 г. да се достигне отново до ситуации в икономиките им, предвещаващи криза. Нова Зеландия показва, че причината за неопределеността в конкретната ситуация може да бъде преодоляна и без наличие на ваксина, а икономическата криза – да се ограничи, именно чрез намаляване на неопределеността. Корея реализира сходна стратегия, намаляваща неопределеността и смекчаваща многоаспектната криза.

Как да процедираме при неопределеност? Според Саймън при вземане на решения в състояние на неопределеност апроксимацията заменя точността (Simon, 1972, стр. 170). Вариантът ни е да апроксимираме при анализа на възможните решения. Налага ни се да намерим решения с последствия, които могат да бъдат описани статистически, доближаващи се до обмисляните от нас алтернативни изходи. С подходящо насочване на самия процес във времето е възможно да се намали общата неопределеност в средата. При многообразието от начини за решаване на кризата в два от аспектите (здравен и икономически) в отделните страни процедират по различен начин. Конкретните мерки водят до конкретни резултати както в справянето с причината, така и с намаляване на последствията.

Основният въпрос, на който е необходимо да си отговорим при сблъсък със сериозна неопределеност, е по какъв начин сме в състояние да я намалим. Дъглас Норт (Норт, 2010) задава пет нива за намаляване на неопределеността. Вариантите за намаляване са: информация, знания, институционални промени, промени в структурата на убеждения, ирационални убежденията. В Таблица 1 отбелязваме петте нива в описаната от Норт последователност.

Таблица 1. Намаляване на неопределеността

1	„Неопределеност, която може да бъде намалена при увеличаване на количеството информация в рамките на съществуващия обем на знания“ (Норт, 2010, р. 31)
2	„Неопределеност, която може да бъде намалена при увеличаване обема на знания в рамките на съществуващата институционална конструкция“ (Норт, 2010, р. 31)
3	„Неопределеност, която може да бъде намалена само при промяна на институционалната структура“ (Норт, 2010, р. 31)
4	„Неопределеност, характерна за нови, несрещани преди ситуации, които водят след себе си до изменение на структурата на убежденията“ (Норт, 2010, р. 32)
5	„Остатъчна неопределеност, която става като основа за „иррационални“ убеждения“ (Норт, 2010, р. 32)

По-добрата **информация** води до по-добри прогнози. В съвременния свят не може да се управлява това, което не може да се измери. Данните играят ключова роля при вземането на управленски решения. Това от своя страна предполага необходимостта от разходи при събирането, обработката и анализа на данни с цел снижаване на неопределеността при вземане на управленски решения. Бихме могли да постулираме и че свободата на пресата води до по-качествена информация, служеща за намаляване на неопределеността в средата. В Таблица 2 за първите три страни в класациите за свободни медии за 2020 г. (<https://rsf.org/en/ranking>, 2020), към 22.11.2020 г. констатираме ниски нива на смъртност (<https://www.worldometers.info/coronavirus/>, 21.11.2020), означаващи решения и процеси, насочени към намаляване на неопределеността в средата и резултати, информационно подкрепени от свободната медийна среда.

Таблица 2. Свобода на медиите/смъртност от COVID-19 на 1 милион популация

Държава	Норвегия	Финландия	Дания
Рейтинг по свобода на медиите	1	2	3
Смъртни случаи на 1 млн. популация (към 21.11.2020)	56	68	135

Съществуващата институционална структура в конкретна страна в една или друга степен създава предпоставки или пречи за бързото формиране на **нов обем и качество на знанията**, водещи до възможности за алтернативни решения. Някои от резултатите като нови знания от наличието на институционална среда, стимулираща тяхното развитие, са:

- Приемането на план за преодоляване на кризата, разработен от Центъра по етика в Харвардския университета. Планът, датиращ от 20 април 2020 г., е в три направления: тестване, дистанция и проследяване на контакти (Allen et al., 2020). Една от идеите, заложи в конкретната план-

програма, е устойчивото тестване. Резултатът от приемането на подобен план, който по своя смисъл е план за намаляване на неопределеността, е превръщането на САЩ през октомври 2020 г. в световен лидер по тестови възможности и обхват на тестваните;

- Изследвания, базирани на анализ, замерване и експерименти, доказаха ефективността от носене на маски за намаляване на разпространението на вируса (Abaluck, Chevalier, 2020). Резултатът бе промяна в правилата на базата на новото знание.
- Ваксините на компаниите „Пфайзер“ и „Модерна“ с 95% доказана ефективност към 21.11.2020 г. с предстоящо пускане в дистрибуторските мрежи. Самият факт на появата на ефективна ваксина снижи неопределеността в средата и по идея би трябвало да предизвика преразглеждане на решенията във всяка една страна.

Правилата и начините на тяхното изпълнение ограничават индивидите във възможностите им за избор, правейки тяхното поведение по-предсказуемо (Heimer, 1983). Самите правила намаляват неопределеността в решенията, намалявайки по този начин неопределеността в средата. Правилата са от ключово значение, когато съществува разлика между компетентността на агентите и сложността в избора на решение (Heimer, 1983). Промените в институциите намаляват неопределеността. В конкретната криза констатираме различни по своите цели процеси на институционална промяна във всяка една страна. Всички те по идея би трябвало да намалят неопределеността в средата. Отклоняването от подобна цел прави самите процеси неефективни.

Ако ситуацията е неочаквана и културното наследство не позволява намирането на подходящи обяснения за разбиране на средата и прилагането на успешни решения за намаляването на неопределеността в нея, **убежденията на хората** търпят промени. Конкретният риск в кризата, предизвикана от COVID-19, е, че при непредприемане на действия по първите три точки, обозначени в Таблица I, процесите в обществата могат да се развият в посока към бърза промяна в убежденията. Потвърждение на горното са наблюдаваните социални вълнения (САЩ, Германия, България, Сърбия, Беларус и др.) в редица страни в периода март – октомври 2020 г.

3. Анализ на ситуацията в България в периода март 2020 – ноември 2020 г.

В общият случай можем да намалим неопределеността, а не да я отстраним. Пълното отстраняване на конкретната причина, пораждаща неопределеност е възможно да се случи в определен бъдещ период с помощта на подходящи ваксини или лечение.

В началото на кризата България реагира адекватно. Отдалечеността от основното огнище и по-слабите пътникопотоци с Италия и Испания дадоха необходимото време на България да апроксимира решения. Израел пръв стартира с

промени в институциите и България успя да адаптира израелския опит в промени на собствените правила. Ползването на информация и знания, получени от американските университети, и на елементи от решенията на водещите световни лидери в борбата срещу епидемията даде подходящ старт на България, довел до значително намаляване на разпространението на COVID-19.

Промените в правилата в България бяха по-леки от тези в останалите европейски страни и изискваха малко по-голяма продължителност за постигане на необходимия ефект. Последното не беше отчетено в решенията.

В кризисните процеси в България неопределеността, предизвикана от COVID-19 беше лесно преодолима през май 2020 г., Удължаването на приетите правила с още 20–25 дни до началото на юни щеше да доведе до положителен ефект в туристическия ни бранш чрез намаляване на неопределеността в предпочитанията както при българските така и при чуждестранните туристи. Подобна възможност беше пропусната. Стандартният подход на икономически прогнози със знания, които не бяха адаптирани към ситуацията на неопределеност, не даде резултат. Вероятно основната причина за неефективното, ненавременно сваляне на мерките в началото на май се оказа неподходящата апроксимация на обратната промяна в правилата, несъобразена с реалните данни в България. В подобна ситуация приоритетът от икономическата политика бе необходимо да се насочи към здравната политика.

През периода 1.06.2020 – 15.09. 2020г., правилата за дистанция в България бяха по-скоро неформални, отколкото формални. Постигна се определено сезонно задържане на нивата на разпространение. Беше проведена икономическа политика за намаляване на следствието (икономическата криза). При изготвянето и провеждането на стимулиращите икономиката мерки акцентът не беше насочен върху причината за кризата.

Не бяха отчетени следните особености: епидемията нямаше скорошно решение под формата на ваксина; затворените пространства водят след себе си до разпространение на епидемията чрез свойствата за разпространение на вируса във въздушна среда; България не беше подготвена с тестови мощности за сериозно нарастване на разпространението; българският бизнес не се адаптира към новите условия, изискващи дистанция и тестване.

Летният сезон постепенно остави намаляването на неопределеността на заден план в политическите решения. Информираността не беше подходяща и коректна. Стимулите за развитие на знанието се забавиха. Правилата почти не се изпълняваха. Неопределеността започна да променя когнитивните скриптове в посока към промяна на структурата на убежденията. Проявата на последното се фиксира в две направления: протести срещу негативите в институционалната структура и промяна в идеологията, касаеща справянето с кризата. Промяна претърпяха формите на класификация на индивидите, основани на базата на ценностите им. Измениха се и психологическите модели, чрез които индивидите обясняват и интерпретират средата.

На 15 септември се премина към присъствено обучение за учениците. Графика 1 показва резултатите от подобно решение в периода 20.09.2020-21.11.2020 г. Разпространението на епидемията расте. Паралелно с разпространението расте и неопределеността в средата.



(<https://www.worldometers.info/coronavirus/country/bulgaria/>, 21.11.2020)

Графика 1. Ежедневно нови случаи в България

Към 21.11. 2020 г. сме изправени пред ситуация, в която здравната ни система е на предела си, тестовите мощности са недостатъчни, проследяването на контактите не работи, скоростта на нарастване на разпространението на COVID-19 е висока.

Приетите промени в правилата през ноември 2020 г. целят намаляване на причината за неопределеността, т.е. намаляване на разпространението на COVID-19. За да са резултатни подобни мерки, едва ли частичното преминаване към дистанционно обучение е достатъчно. Проследяването на контактите изисква технологични тестови мощности, с които България не разполага. Без подходящ микс от информация, знания и правила, водещи до намаляване на разпространението на COVID-19, неопределеността ще расте, а кризата в икономиката ще се задълбочи. Появата на ясна перспектива за ефективна ваксина намалява неопределеността, предполага промяна в целите и преоценка и преразглеждане на съществуващите решения, правила, изпълнение и планове за действие.

Заклучение

Решенията при криза, предизвикана от неопределеност, дължаща се външен фактор, е необходимо да бъдат насочени към намаляване на неопределеността. Горното предполага концентриране на ресурс в посоченото направление. Апроксимацията на решения е подходящата стратегия при неопреде-

леност. Анализът на данни определя решенията. При ненамаляване на неопределеността съществува риск от разпространение на идеологии, който е желателно да бъде отчетен при вземането на решения. Различаването на причината от следствието е основна предпоставка за вземане на правилни икономически решения. Икономическите и политическите решения в подобни кризи е необходимо да са изпреварващи, базирани на данни и прогнози и да са фокусирани приоритетно върху намаляване на неопределеността. Изнесената информация в пресата е препоръчително да бъде точна и коректна. Коммуникацията да е правдива, коректна и регулярна. Развитието на знанията в конкретната област при подобна криза стават приоритетни за стимулиране. Промяната в правилата е необходимо да е изпреварваща и съобразена с динамиката в развитието на процесите. Недопускането на резултативно опортюнистично поведение при вземането на решения, свързани с антикризисни мерки, е функция на отвореността на институционалната структура.

Библиография

Abaluck, Chevalier, 2020. *Time to Put on a Mask*. Yale Insights: <https://insights.som.yale.edu/insights/time-to-put-on-mask?fbclid=IwAR0TtU0gFZ3uoUwZaLw4eFZvVBmzv97Q14lrZceNWNbE9a1jR5IZLbjhWos>.

Allen et al., 2020. *Tasting, Tracing and Supported Isolation*. Edmond J. Safra Center For Ethics at Harvard University: https://ethics.harvard.edu/files/center-for-ethics/files/roadmaptopandemicresilience_updated_4.20.20_1.pdf ed.

Heimer, R., 1983. *The origin of predictable behavior*, The origin of predictable behavior//American Economics Review, vol. 73, September, p. 560-595.

<https://rsf.org/en/ranking/>, (21.11.2020).

<https://www.worldometers.info/coronavirus/country/bulgaria/>, (21.11.2020).

<https://www.worldometers.info/coronavirus/>, (21.11.2020).

Jenkins, I., 1980. *Social Order and the Limits of the Law*. Princeton, N. J: Princeton University Press.

Knight, F., 1921. *Risk, uncertainty and profit*. Boston, New York: Houghton Mifflin Company.

Koopmans, T., 1957. *Three Essays on the State of Economic Science*. New York: McGraw-Hill.

Littlechild, S., 1985. Three types of market process. In: Langlois R. (ed.). *Economics as a Process*. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.

Simon, H., 1972. New York: *Theories of Bounded Rationality* In McGuire C. B. and American Elsevier, p. 161— 176.

Норт, Д., 2010. *Понимание процесса экономических изменений*. Москва: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики.

Уилямсон, О., 1996. *Экономические институты капитализма*. Санкт Петербург: Лен Издат.

ВТОРА ЧАСТ

ИКОНОМИКА СЛЕД COVID 19, РЕПУБЛИКА ТУНИС

Проф. д.ик.н., д.пол.н. Карим Наама
 Катедра „ИТ и МИО“, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“,
 k.naama@ts.uni-vt.bg¹

ECONOMY AFTER COVID 19, THE REPUBLIC OF TUNISIA

Prof. Dr. Karim Naama,
 University of Veliko Turnovo St. Cyril and St. Methodius, k.naama@ts.uni-vt.bg

Резюме: Република Тунис не може да бъде изолирана от всичко това, което се случва след възникването на Covid 19. В доклада се набляга на актуалните проблеми, свързани с политико икономическото развитие на страната и влиянието на пандемията.

Abstract: The Republic of Tunisia cannot be isolated from everything that has happened since the emergence of Covid 19. The report highlights actual problems related to the country's political and economic development and the impact of the pandemic.

Ключови думи: Covid 19; Биологичен тероризъм; Тунис; икономика; Криза; Хаос; МВФ; ESCWA; Решение.

Key words: Covid 19; Biological terrorism; Tunisia; economy; Crisis; Chaos; IMF; ESCWA; Solution.

JEL : P 00; P 20; P 51; F 43.

Въведение

Изследователят Мартин Рийс един от познавачите на проблемите за 21-ви век, ни занимава с проблеми свързани с организирането на обществените сили и държави по много различен начин в неговата книга „**Последният ни час**“² (**Our Final Hour**). Авторът обяснява, че напредналата технология ще въведе нови методи за създаване на тероризъм и унищожаване, а комуникациите ще доведат до регулиране на тяхното обществено въздействие и ще е възможно бедствия да възникнат по този начин и още по-досадно, че те произтичат от просто техническо нещастие, т.е. и колкото по-сериозни стават заплахите, толкова по-вероятно е броят на извършителите, така че появата на хаоса става широко разпространена, което е представено в тази уникална и странна книга в нейните подробности.

Книгата също така показва възможностите, достъпни чрез напредъка на науката и технологиите и съпътстващите ги предимства и рискове, гладко

¹ Проф. д-р ик. н., д. пол. Н. Карим Наама е преподавател във ВТУ "Св.св. Кирили и Методий", Стопански Факултет. Ръководител на Катедра "Икономическа теория и МИО".

² R, Martin "Our Final Hour", 2003.

насочени към неспециалисти и представя предмета на науката, който все още не е достигнал своя край, както някои твърдят и все още много изследвания за Вселената и нейната съдба и сложните структури на живота и мозъка и т.н. И ще се появят нови открития и полезни приложения, но те също повдигат етични рискове и проблеми от нов тип. Трябва да балансираме предимствата и ползите от генетиката и информацията, рисковете от всичко това и въздействието върху Вселената по-разнообразно и по-широко от това, което предвиждаме.

Биологичният тероризъм и намесата на учените в генетичната модификация на човешката биология, възпроизводството на човека и животните, отглеждането на тъкани и други биологични науки, както подозренията, така и интереса едновременно, ни дава основание да цитираме британския учен Мартин Рийс (Martin Rees) роден през 1943 г., който написа книгата, озаглавена „Последният ни час“ и я издаде в средата на 2003 г. В тази книга потвърждения на страховете от потенциала за унищожаване на Вселената. Той казва: „Очакванията за катастрофа ще унищожат света, нараснаха до 50%, след като преди сто години бяха 20%, и продължава да казва: Науката напредва с висока степен и в по-опасна област от всякога. Той продължи и вижда, че най-важните заплахи за човечеството са ядреният тероризъм, генетично модифицираните смъртоносни вируси, бягството на създадени от човека устройства и генното инженерство, които променят природата на хората”.

И всичко това се прави от лоши хора или в резултат на човешка грешка, но 2020 г. ще бъде годината на биологичната грешка, която убива милион души, и природата на човека ще се промени, защото ще стане нестабилна поради наркотиците, които се използват в медицинските лекарства, както и огромният напредък в генното инженерство, бързото развитие на технологията на ДНК кода и потенциалът за значителни рискове.

Република Тунис не може да бъде изолирана от всичко това, което се случва след възникването на Covid 19. Това отразява върху развитието на страната в политически, икономически и социалните аспекти, а именно тук ще бъдат изследвани актуалните проблеми, свързани с политико икономическото развитие на страната и влияние на пандемията.

1. Разсъждения относно икономиката на Република Тунис

Понастоящем тунизийската икономика след 10 години от началото на Арабската пролет през 2010 г. е изправена пред големи трудности, част от които се дължат на негативните условия и последиците, произтичащи от пандемията на Covid 19, която донесе широкомащабен икономически натиск върху целия свят, в резултат на спирането и общото затваряне на много икономически дейности, на върха на които е туристическият сектор, което от своя страна представлява основният източник на доходи за тунизийската икономика. Въпреки това, най-важната част от кризата и трудностите, които

изпитва икономиката се дължат на вътрешни и предишни причини за кризата "Covid 19", особено от началото на политическа нестабилност, на които страната е била изложена през последните години.

Не е останала нито една арабска държава, която да не е била засегната от пандемията на Covid 19. Освен крехкостта на здравната система в много арабски страни, икономиката е била силно засегната в много страни, и повечето от тях живеят на международна подкрепа, което повдига въпроси за икономическото бъдеще на тези страни след края на пандемията, докато арабските страни със силна икономика са предприели превантивни мерки. Този вирус разкри крехкостта на икономиката на няколко страни и показва недостатъци, включително липсата на медицинска защита и липсата на храна и други жизненоважни продукти.

Икономическата и социална комисия на ООН за Западна Азия "United Nations Economic and Social Commission for Western Asia – ESCWA" предупреди, че последиците от Covid 19 могат да бъдат хвърлени повече от 8 милиона допълнително от населението на арабския регион в бедност и глад поради намаляването на търговията с храни и липсата на запаси от него. Смята се, че в момента над 100 милиона души в арабския регион страдат от бедност.

"ESCWA" заяви, че 8,3 милиона души в арабските страни ще достигнат нивото на бедност през 2020 г. в резултат на разпространението на вируса. Covid 19 вече не е просто болест, а по-скоро международен проблем, който изисква международно взаимодействие и сътрудничество, за да се изправи срещу него.

Международният валутен фонд ³изчислява, че се очаква тунизийската икономика да се свие с прогнозна скорост от 7% през 2020 г., като един от най-високите темпове на свиване, очаквани на международно ниво през годината, която е била свидетел на пика на пандемията, особено след като оценките на фонда предполагат, че скоростта на свиване на световната икономика през годината е около 4,4% и че икономиките на развитите страни ще се свиват средно с 5,8%, докато средният процент на свиване на нововъзникващите икономики, към които принадлежи Тунис, вероятно ще достигне около 3,3%.

Въпреки че се очаква икономиката да се върне към положителен растеж със скорост от 4% през 2021 г., нейното свиване през 2020 г. с този висок темп предполага много негативни признаци, свързани с нестабилността на цялостната ситуация. Възможността икономиката да се върне към положителен растеж сама по себе си остава зависима от края на кризата "Covid 19", което не може да бъде сигурно, че ще се случи в обозримо бъдеще, включително 2021 г., особено ако новите човешки имунодефицитни вируси (ХИВ) по света продължат да нарастват, както се случи през последния период. Тъй

³ МВФ, 2020.

като неотдавнашните повишения накараха някои държави да наложат отново общо или частично блокиране.

В светлината на тези неблагоприятни условия правителството очаква да отчете дефицит от 14% в бюджета си за фискалната 2020 година, в сравнение с дефицит от около 3%, който се очакваше за същия бюджет преди избухването на кризата "Covid 19" в началото на годината. Правителството реагира на това значително увеличение на последиците от пандемията. Въпреки че се стреми да намали бюджетния дефицит до около 7,3% през следващата фискална година (2021 г.), според оценките на новия проектобюджет, който е отнесен до Парламента за обсъждане и одобрение наскоро, осъзнавайки, че тази цел остава зависима от края на кризата на Covid 19.

Размерът на тунизийския бюджет за новата фискална година (2021) се изчислява на 52,6 милиарда динара, или около 19 милиарда долара, с около 11,3% увеличение спрямо бюджета за фискалната 2020 година, който възлиза на 47,23 милиарда динара, или около 17 милиарда долара. Но целевото увеличение на бюджета зависи от способността на икономиката да осигури повече източници на доходи, което е пресилено, в светлината на подновеното широко разпространение на вируса по света, което води до продължаващия спад на публичните приходи за всички държави, особено тези, които зависят от секторите, които генерират приходи отвън, като Тунис, който зависи от туристическия сектор, който е най-важният сектор за икономиката му, тъй като той допринася около 14,6% от своя БВП и над 50% от приходите си от валута годишно.

Туристическият сектор представлява 10% от БВП и този сектор е свидетел на значителен спад, който достига 50% през първите пет месеца на текущата година, в сравнение със същия период на 2019 г., поради затварянето на летища, морски и сухопътни граници през карантинния период, и дори след откриването на летища не отчете промени в туристическия сектор, а по-скоро намали приходите през първите месеци на 2020 г.

- Туристическият сектор осигурява 400 000 работни места пряко и косвено, а приходите на този сектор са намалели с повече от 50 процента през първите шест месеца на тази година в сравнение със същия период на 2019 година.

От началото на 2020 г. до границите на 20 август 2020 г. приходите от туризъм намаляват с 60 %, за да достигнат 1,3 милиарда, докато приходите от туризъм за същия период на миналата година и до месец август 2019 г. възлизат на около 3,3 милиарда динара.

Докато Тунис претърпя икономически спад през второто тримесечие на тази година 2020 г. с 21,6% в сравнение със същия период на миналата година, основната причина за това свиване беше основно свързана с спада на приходите в туристическия сектор, който се сви с повече от 38% в сравнение

със същия период на 2019 г. Данните на централната банка⁴ показват, че приходите на Тунис от туризъм са намалели през първите пет месеца на 2020 г., до 1,028 милиарда динара (361,9 милиона долара), в сравнение с 1,63 милиарда динара (576,2 милиона долара) за същия период на 2019 г. Арабският Валутен Фонд класифицира Тунис⁵ е сред арабските страни, най-засегнати от спада на приходите в туристическия сектор в светлината на икономическите последици от кризата "Covid 19" през 2020 г.

Относно ситуацията в туристическия сектор в Тунис и степента на влияние на пандемията върху него, президентът на Тунизийския университет Халед Ал-Фахфах заяви в интервю пред арабското издание "Al – Араби 21"⁶ че туристическият сектор е силно засегнат от епидемията и ако се свива, ще бъде последният от секторите, който ще се възстанови.

Той смята, че 2020 г. ще бъде по-трудна за туристическия сектор повече, отколкото през 2015 г., когато секторът е силно засегнат в резултат на терористични атаки.

По отношение на възможността за преодоляване на тази криза, Ал-Фахфах отговаря: "Сега обмисляме как да запазим работниците и да им помогнем, тъй като това ще доведе до изчерпване на средствата за изплащане на дълговете за електричество, вода, социални фондове и банки. Той добави: "Има залог, че епидемията ще бъде преодоляна скоро с надеждата за завръщането на вътрешния туризъм и пристигането на туристи от Алжир и Европа⁷."

Във времето, когато Тунис страда от крехка икономическа нестабилност в светлината на кризата, неговите напрегнати политически проблеми от известно време са препъни камък за връщането на икономиката му към стабилност, дори ако кризата с "Covid 19" скоро приключи. Тунис преживява тежестта на политическа криза, която е нарушила стабилността на страната, в резултат на противопоставяне между държавния глава и председателя на парламента от една страна и между държавния глава и партиите от друга. Това напрежение усложни процеса на вземане на икономически решения, което затруднява стимулирането на икономиката и повишава способността ѝ да се справи с кризата "Covid 19".

В резултат на тази сложна ситуация някои тунизийски икономически експерти смятат, че държавата се намира близо до границите на фалита, особено след като тези взаимодействия представляват възпиращ фактор за икономическите политики, да не говорим за фактор, пречещ на постигането на консенсус между партиите на изпълнителната и законодателната власт в страната, който отлага одобрението на тези политики. Всичко това оставя икономиката уязвима за по-нататъшно влошаване на нейните проблеми.

⁴ Central Bank of the Republic of Tunisia.

⁵ Arab Monetary Fond. WWW.amf.org

⁶ A, Fakhakh, Al Arabic 21, 8.04.2020, арабско издание. WWW.arabic21.com

⁷ Пак там.

Правителството е изправено пред друга дилема, произтичаща от големия обем на публичния дълг, който представлява около 85% от БВП, в допълнение към приближаващите дати за изплащане на голяма част от този дълг. Според някои оценки Тунис е длъжен да плати 7,5 милиарда динара (2,7 милиарда долара) външен дълг само през последното тримесечие на 2020 година.

Тези условия, поради политическата нестабилност, предизвикат общ спад на инвестиционните показатели в Тунис, като се има предвид, че те наложиха състояние на несигурност на икономическите перспективи и шансовете за възстановяване от слабости и финансова нестабилност. И докато вътрешните чуждестранни инвестиции в Тунис са намалели до около 845 милиона долара през 2019 г., в сравнение с около 1,04 милиарда долара през 2018 г., или около 22,8%, то вероятно ще спаднат по-дълбоко през 2020 година.

Изглежда трудно да се излезе от ситуацията, която икономическите показатели са достигнали в Тунис, без да се уредят финансовите условия, които са в криза от години, както и да се намери начин за приемане на стимулиращи политики, способни да позволят на икономиката да поеме натиска, произтичащ от кризата с Covid 19, и без постигане на състояние на политическа стабилност, което подобрява икономическото възстановяване и гарантира неговата устойчивост.

2. Състояние на икономиката на Република Тунис по време на кризата Covid 19

Настъпващата икономическа криза ще има по-голямо въздействие от кризата от 2008 г. и въздействието ѝ върху гражданите на Тунис ще бъде по-тежко от предишните кризи, тъй като с нарастването на безработицата, особено за крехките работни места, свързани с туризма пряко или косвено, покупателната способност на гражданите ще намалее, особено за бедната и средната класа, със загубата на стойността на тунизийския динар. Тунизийският институт за конкурентоспособност и количествени изследвания (Tunisian Institute of Competitiveness and Quantitative Studies) разкри в проучване, публикувано миналия май 2020 г., че е възможно да бъдат загубени приблизително 430 000 работни места в Тунис през тримесечния период на карантината, средно 143 000 работни места на месец от началото на пандемията и разпространението на Covid 19 през средата на м. март 2020 г.

Редица икономисти също очакват нивото на безработица да нарасне в резултат на тази пандемия от 14,9% в края на 2019 г. до 20 или 25% до края на 2020 г. Националният статистически институт обяви на 22 май, че БВП на Тунис се свие с 1,7% през първото тримесечие на 2020 г. Туристическият сектор е силно засегнат от кризата с Covid 19.

Въпреки че Тунис започна да облекчава ограниченията, наложени върху движението на физически лица и работата на компаниите, пандемията е причинила големи щети на туристическия сектор, който допринася за около 10%

от БВП и е основен източник на чуждестранна валута. Предполага се, че тунизийската икономика ще се свие с 4 до 7 процента тази година 2020 поради пандемията на Covid 19, която е най-голямото свиване след независимостта.

Въпреки че потреблението е забелязало с забележим скок в сектора на храните и основните материали, това е непосредствено в посока осигуряване на жизнените потребности и съхраняването им в резерв.

Според нас, анализирайки положението в страната настоящият темп на растеж на икономиката на Тунис надвишава 1,2% през 2019 г., а очакваният темп на растеж в бюджета за 2020 г. се оценява на 2,7%, но тази криза отмени всички изчисления и оценки. „Тунизийската икономика е изправена пред нехарактерна криза от 1929 г. насам, вирусът е засегнал националната икономика, която по своята същност е изправена пред структурна криза, тъй като темпът на растеж преди епидемията е 1%, а тенденцията намалява с 5%.” „Коефициентът на общия дълг е около 80 %, а съотношението на външния дълг надхвърли 90 % поради епидемията. В тази трудна ситуация понастоящем е трудно да се намерят необходимите разходи за здравния сектор, а възстановяването ще бъде трудно по-късно”.

Според някои изследователи ⁸, ще бъдат засегнати много икономически сектори и най-вече: туризъм и транспорт, традиционни индустрии, външна търговия и износни индустрии като текстил, производство на авточасти, механична и електрическа индустрия, които ще бъдат най-засегнати. Особено в светлината на разпространението на епидемията в Италия, Германия и Китай, като се има предвид, че търговският обмен на Тунис с тези страни възлиза на повече от 60 % от общия търговски обмен с чужбина.

Що се отнася до секторите, които ще бъдат относително по-малко засегнати и трябва да бъдат преразгледани в общата икономическа структура, те са „земеделие и хранително-вкусова промишленост“, тъй като настоящата криза дава възможност на страната да удвои износа си на селскостопански материали като зехтин и риболов, като се има предвид критичната ситуация, която изпитва Италия, която се счита за първия доставчик от този материал за останалата част от Европейския съюз.

За Тунис спадът на цените на петрола на световния пазар до нивото от 30 долара е реална възможност за намаляване на енергийния дефицит и намаляване на търговския дефицит, при условие че те предоставят бъдещи договори.

В доклада „Перспективи за световната икономика от октомври 2020 г.” Международният валутен фонд прогнозира, че растежът на тунизийската икономика ще се свие през 2020 г. със 7% и е вероятно да се възстанови през 2021 г. и да достигне 4%. Международният валутен фонд също очаква, че

⁸ Arabic 21, 8.04.2020. WWW.arabic.com

инфлацията в Тунис ще достигне 5,4% през 2020 г. и че дефицитът ще достигне 8,3 процента и 8,7 % до края на 2021 година.

Докладът призовава за предприемане на повече мерки за преодоляване на неотложни слабости в страните, страдащи от ограничено фискално пространство, за да се осигури плавно възстановяване и същевременно да се поддържа устойчивостта на макроикономическите условия. Сред неотложните мерки е осигуряването на работни места, осигуряване на ликвидност за компании и семейства, защита на бедните и създаване на внимателно разработена икономическа пътна карта за постигане на възстановяване.

Според Централната банка в Тунис, икономическият растеж е спаднал с 21,6% през второто тримесечие на 2020 г. в сравнение с увеличение от 2,1% през същия период на миналата година. Изявлението на Централната банка, публикувано на 30 септември 2020 г., констатира че това свиване се дължи на спад в производството във всички сектори, с изключение на селскостопанския сектор. Данните на централната банка показват, че тунизийската икономика е спаднала с 11,9% в постоянните цени през първата половина на 2020 г. в сравнение със същия период на предходната година.

В доклада на централната банка се посочва и спад в нивото на инфлацията, като се вземе предвид годишният спад, до нивото от 5,4% през август 2020 г., а според централната банка този спад се дължи на забавения темп на развитие на цените на лабораторни, хранителни и услуги. Централната банка също посочи спад в основните показатели на основната инфлация, като техният спад, особено инфлацията на артикулите, с изключение на пресни и рамкрани елементи, достигне 5,3% през август 2020 г.

- През първите осем месеца на 2020 г. текущият дефицит продължи да намалява до границите от 5% от БВП и този резултат се дължи на продължаващото икономическо свиване на национално ниво и на нивото на най-важните страни партньори на Тунис под въздействието на последиците от епидемията от короната. Нетният приток на чуждестранен капитал даде възможност да се покрие текущият дефицит и да се поддържа нивото на нетните активи в чуждестранна валута, което възлизахше на 21 127 м.д, или 141 дни на доставка на 25 септември 2020 г., в сравнение с 17 892 м.д, и 101 дни на същата дата през 2019 г.

В същия контекст централната банка, посочена в изявление, публикувано на 30 септември 2020 г., решава да намали основния лихвен процент на Централната банка на Тунис с 50 базисни точки, за да осигури подходящите условия за стимулиране на инвестициите и възстановяване на темповете на икономическа активност, като същевременно запази финансовата стабилност, като доведе лихвата до нивото от 6,25 %. Данните на Националния статистически институт също показват икономическо свиване през второто тримесечие на тази година, достигайки отрицателен процент от 21,6%.

3. Ефектите от икономическата криза върху малкия и средния бизнес

След обявяването на първия случай на заразяване с Covid 19 на 2 март 2020 г. и след обявяването на карантината, министър-председателят на Тунис обяви набор от изключителни мерки за подкрепа на икономически институции, които бяха засегнати в резултат на карантинни процедури и някои мерки, свързани с малки и средни предприятия и свободни професии, като отлагане на плащания за период от 3 месеца, считано от април, отлагане на плащането на вноски за социалното осигуряване за второто тримесечие за период от 3 месеца, отлагане на плащането на вноски на банкови дългове и финансови институции за период от 6 месеца, разсрочване на данъчни и митнически задължения за период от 7 години, създаване на гаранционна линия от 500 милиона динари, за да се даде възможност на институциите да получат нови заеми за изхвърляне и строителство и да се даде възможност за възстановяване на излишък от изпълнението над добавената стойност в рамките на максимален период от един месец.

Въпреки множеството процедури и мерки, правителството не изпълни обещанията си, което беше потвърдено от Башир Бужди, член на изпълнителния офис на Тунизийския съюз за индустрията, търговия и занаяти, в изявление в медията пред радио Шамс FM в четвъртък, 8 октомври 2020 г., където той посочи, че: „35 % от малките и средни фирми живеят в трудна ситуация и са заплашени от затваряне и изчезване. И според други представители в Република Тунис, че мерките за карантината, които са били активирани по време на първата вълна от разпространението на Covid 19, са довели до загубата на 165 000 работни места и дори последните решения на правителството, които организацията търси и насърчава Подобно на планирането на дългове и отлагането на банкови вноски и плащания, то не е активирано и е активирано под очакванията.

След възникващите се проблеми около инвестициите в страната и влиянието на кризата с Covid 19, Агенцията за насърчаване на чуждестранните инвестиции потвърди, че през първите девет месеца на 2020 г. международните инвестиции, които се вливат в Тунис, са намалели с 26,4% като показател за уязвимостта на страната към последиците от пандемията на Covid 19. Данните, съобщени от Агенция Тунис Африка за новини, показват, че, Тунис привлече инвестиции на стойност 1506,6 милиона динара до края на септември 2020 г., срещу 2048,4 спрямо същия период на 2019 г. Също така международните инвестиции във финансови портфейли намаляват с 68,1% и в края на третото тримесечие на 2020 г. те достигат около 47,7 м.динар спрямо 149,8 м.динар през 2019 г.

Що се отнася до инвестициите в областта на енергетиката, те са били с значителен спад от 23,5 %, според Агенцията за насърчаване на чуждестранните инвестиции. Степента на инвестициите в енергийната сфера е достигната до края на септември 601,7 м.динар в сравнение със 786,3 м. динар

спрямо 2019 г. и този спад, според агенцията, се дължи на влошаване цената на барел петрол достигна най-ниските си исторически нива през 2020 г., в допълнение към протестите и пресечките в повечето от производствените зони, особено в района Ал- Камор.

Относно предложените решения за преодоляване на икономическата криза, експертите, отговарят последния начин: „че решението се крие в защитата на частния сектор, като се освобождават от данъци и социални вноски, преговаряйки с Международния валутен фонд и Световната банка за насрочване на дългове на Тунис и освобождаване ѝ от някои дългове, и подкрепяйте Тунис с някои извънредни заеми.

Имайки предвид причините и характера на кризата, можем да кажем че преодоляването на кризата се крие в решаването на съществуващ проблем в Тунис, „въпроса за корупцията“, и тук решението идва чрез пресичането ѝ, приемане на безкомпромисна политика срещу това и трансформиране на закона за икономическо помирение в закон за уреждане на проблемите, а не за амнистия.

Необходимостта от „саморазчитане“, чрез мобилизиране на усилия и ресурси, откровеност на обществото да поеме своята отговорност, показвайки култура на амбиция, работа и жертви от всички и движейки се с ясна стратегическа политика за решаване на проблемите.

Експертите мислят, че залагането на тунизийското общество ще поеме тежестта на проблема, не чрез данъчния вход, а чрез други входове, като например: допринасяне за национални инструменти за финансиране на проекти за развитие в субекти, които държавата не може да изпълни, и активиране на фондове и дарителски фондове в различни социални сектори. Необходимо е прилагането на закона твърдо и строго към всички и на всички нива, справянето със ситуацията на несигурност и беззаконие, заобикаляне на закона, разпуснатостта на работното място, укриването, измамите, данъчните измами и контрабандата. Освен това, че е необходимо да се разширят икономическите партньорства с други нововъзникващи се полюси като Китай, Африка и Турция и да не се ограничава само с европейското партньорство. Правителството трябва да преговаря добре с международни институции за спиране на обслужването на дълга до отстраняване на кризата и възстановяване на откраднатите и замразени средства в чужбина. И накрая, за да няма пандемии обществото трябва да промени начина на живота си.

В заключение, тунизийската икономика продължава да има трудности в светлината на критична здравна ситуация и правителството все още обявява обещания, които все още не са изпълнени, а гражданинът на Тунис все още е в списъка на чакащите.

Използвана литература

1. R. Martin “Our Final Hour”, 2003. Published by Basis Books. A Member of the Perseus Group. ISBN: 0-465-0683-4 (pbk).
2. T. Husham, Building the universe and the destiny of man (بن اعال لكون ومصريير)
الطبعة الأولى – Изграждане на Вселената и съдбата на човека), Hardcover, الطبعة الأولى 720 pages, Published February 1st 2006 by دار الم عن ف ل طباعة وال نشر . ISBN :9953446695
3. Future for Advanced Research and Studies. www.futureuae.com
4. Н. Карим, Реформи и предизвикателства (Световен Опит), 2020, УИ „Св. Св. Кирил и Методий”, 2020. ISBN: 978-619-208-220-8.
5. [http:// www.finances.gov.tu](http://www.finances.gov.tu)
6. <http://www.tunisieindustrie.gov.tn>
7. <http://www.tourisme.gov.tn>
8. <http://www.tunisie.gov.tn/annuaire>

COVID-19 И МАКРОИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ: ПЪРВОНАЧАЛНИ ЕФЕКТИ

Доц. д-р Стела Ралева
Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство,
st.raleva@unwe.bg

COVID-19 AND BULGARIAN MACROECONOMY: INITIAL EFFECTS

Assoc. Prof. Dr. Stela Raleva
Department of Economics, University of National and World Economy,
st.raleva@unwe.bg

Резюме: В доклада се анализират някои първоначални ефекти на COVID-19 за българската икономика, свързани с промените в БВП и негови структурни характеристики. Доказва се, че кризата не води до реална дивергенция от ЕС, но влошава относителните позиции на страната спрямо страните-членки от ЦИЕ. Промените в разходната структура показват задълбочаване на проблема с ограничената инвестиционна активност, докато измененията в структура на БДС са по-силно изразена на ниво икономически дейности.

Abstract: The paper analyzes some initial effects of COVID-19 on the Bulgarian economy related to changes in GDP and its structural characteristics. The empirical analysis shows that the crisis does not lead to real divergence from the EU, but worsens the country's position compared to CEE member states. The changes in the expenditure structure show a deepening of the problem with the low investment activity, while the changes in the structure of GVA are more pronounced at the level of economic activities.

Ключови думи: икономическа криза; динамика на БВП; структурни промени; съвкупно търсене; съвкупно предлагане.

Key words: economic crisis; GDP dynamics; structural changes; aggregate demand; aggregate supply.

JEL: E01; E20; E23; O47; O57.

Увод

Започналата в началото на 2020 г. пандемия от COVID-19 представлява сериозен здравен и хуманитарен проблем, който поставя световната икономика пред сериозно изпитание. Той възниква твърде неочаквано и се развива с много бързи темпове, поради което правителствата в повечето засегнати страни започват да прилагат различни политики на социално-икономически ограничения. Тези ограничения се считат за най-важното средство за овладяване на разрастването на пандемията и в този смисъл се приемат за безалтернативни. Те обаче имат силни негативни последици върху икономическата

активност и логично водят да икономическа криза. Тя се свързва с появата на екзогенен шок от страна на съвкупното търсене и съвкупното предлагане, който е провокиран частично от самата пандемия и в по-голяма степен – от средствата за борба с нея. Затова при анализа на икономическите последици от пандемията трябва да се подходи по-широко и те да се дефинират като включващи както ефектите от самата нея, така и последствията от опитите за нейното преодоляване.

Свързаната с COVID-19 икономическа криза няма аналог в стопанската история на света и не може да бъде обяснена с нито една от съществуващите теории. Тя се различава от Голямата депресия през 30-те години на XX в. и Голямата рецесия по това, че нейният генезис е извън икономическата система и има характера на външно шоково въздействие върху нея. Различията ѝ с икономическите проекции на Influenza (Испанския грип) и HIV (СПИН) се дължат на своеобразията на съвременните условия, характеризиращи се с глобализация и значителна роля на глобалните вериги на доставки. При това възникването на настоящата пандемия е предшествано от период на забавяне на световния икономически растеж, което означава, че нейното въздействие ще бъде проциклично.

Изследваната проблематика е особено актуална за България, която от началото на преходния период се е сблъсквала с две по-сериозни кризи – през 90-те години на XX в. и през 2009 г., притежаващи съвсем различни особености. Първата от тях има типичните белези на трансформационна рецесия и, макар и с различен интензитет и продължителност, е присъща на всички преходни икономики. Втората криза е последица предимно от световната финансова и икономическа криза и произтичащото за страната намаление на износа и ПЧИ, в съчетание с предшестващо я постепенно изчерпване на възможностите за гарантиране на устойчив икономически растеж. В съвременните условия очакваната загуба на благосъстояние вероятно ще се приеме много по-болезнено от икономическите агенти в контекста както на здравните и хуманитарни измерения, така и поради несбъдналите се по-време на тринадесетгодишното ни членство в ЕС очаквания за по-бързо съкращаване на дистанцията със средното равнище на БВП на човек от населението в Съюза.

Целта на настоящия доклад е да се анализират някои първоначални ефекти на COVID-19 за българската икономика, наблюдавани през първите три тримесечия на 2020 г. В него се акцентира предимно върху промените в съвкупното производство и в структурните характеристики на националната икономика, които се съпоставят със съответните изменения средно за ЕС и за другите държави-членки на ЕС от ЦИЕ. Идеята е да се очертаят спецификите на кризата в количествен и структурен аспект, да се оцени относителната позиция на България сред сравняваните страни и да се открият най-важните проблемни области за българската икономика.

От пандемия към забавяне и спад в икономическата активност

Началото на епидемията в България е поставено на 8 март 2020 г., когато са потвърдени първите четири случая на заболяване. Впоследствие броят на новозаразените бележи трайно, но по-умерено увеличение в сравнение с повечето европейски страни и на месечна база за март и април достига съответно 399 и 1107 г. (вж. Фиг. 1). След отчетеното еднократно намаление през май, този брой започва да нараства ускорено и през юли достига първия пик от 6589 души. През следващите два месеца той бележи ново намаление – съответно до 4770 и 4357 души, което обаче се оказва неустойчиво. От октомври броят на новорегистрираните случаи започва да се покачва рязко, като за същия месец той достига 30494, а само за първите 15 дни на ноември вече е 46394.

Таблица 1. Месечен брой на новозаразените в България

Месеци	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	15.XI
Брой новозаразени	399	1107	1007	2318	6589	4770	4357	30494	46394

Източник: Единен информационен портал, <https://coronavirus.bg/>

С цел противодействие на епидемията на 13 март в страната е обявено извънредно положение, което е свързано с прилагане на политика на затваряне и изолация по отношение на голяма част от обществения живот. През май то е отменено и заместено от няколкократно удължавана и съществуваща и в настоящия момент извънредна епидемична обстановка. При нея затварянето е заменено с по-меки ограничения предвид опасенията от силно неблагоприятно отражение върху икономическата дейност. Отслабването на рестрикциите е по-отчетливо през летните месеци и се дължи до голяма степен на относителното стабилизиране на заболеваемостта. Нейното значително усилване през октомври и особено през ноември води до възобновяване на някои по-силни ограничения, отнасящи се до преустановяване на отделни дейности и значително съкращаване на обема на други. Възможността за бъдещо разширяване на рестриктивните мерки се допуска само при евентуално усложняване на обстановката и неефективност на вече предприетите действия, като се заявява намерение за избягване на пълното затваряне поради неговата висока икономическа цена.

Развитието на посочените процеси се проектира върху *динамиката на реалния БВП*, която се характеризира с няколко особености. Първата от тях се отнася до наблюдавания през първото тримесечие на 2020 г. по-нисък темп на икономически растеж от 1,8% при база същото тримесечие на предишната година спрямо 4,8% за същото тримесечие (вж. Табл. 2). При сезонно изгладените стойности този темп е едва 0,4% спрямо предишното тримесечие, като това е най-ниското му ниво за последните 5 години. От данните става ясно, че новият здра-

вен проблем започва да се отразява върху икономиката още при своето възникване и при сравнително нисък брой на новозаразените в резултат на бързото затваряне и разстройването на очакванията на икономическите агенти. Показателен за това е спадът в общия индикатор за бизнес климата през март с 3,7 пункта, като най-неблагоприятни са нагласите в търговията на дребно и промишлеността¹.

В сравнителен аспект българската икономика се оказва в по-добра изходна позиция от ЕС-27, където реалният БВП за първото тримесечие намалява средно с 2,5% и 3,3% съответно спрямо първото и четвъртото тримесечие на 2019 г. вследствие основно на спадовете в Италия, Франция и Испания. Що се отнася до съпоставката с другите страни от ЦИЕ, при първия показател за растеж България изостава само от Литва, Румъния, Унгария и Полша, докато при останалите икономики, с изключение на Хърватия, стойностите са отрицателни. Според втория показател България е единствената страна с нарастващ реален БВП, а при Литва и Румъния равнищата му остават непроменени. Така от съвместното прилагане на двата индикатора може да се направи заключението за относително добро първоначално представяне на страната, която заема лидерски позиции в ЦИЕ по темп на икономически растеж наред с Литва и Румъния.

Таблица 2. Темпове на икономически растеж за второ и трето тримесечие на 2020 г. в България, другите страни от ЦИЕ и ЕС (%)

	I-во тримесечие		II-ро тримесечие	
	спрямо 2019 Q1	спрямо 2019 Q4*	спрямо 2019 Q2	спрямо 2020 Q1
България	1.8	0.4	-8.5	-10.1
ЕС-27	-2.5	-3.3	-14.0	-11.4
Естония	-0.7	-2.2	-6.9	-5.6
Латвия	-1.0	-2.3	-8.9	-7.1
Литва	2.4	0.0	-4.6	-5.5
Полша	1.9	-0.3	-8.0	-9.0
Румъния	2.4	0.0	-10.3	-12.2
Словения	-2.4	-4.7	-13.1	-9.9
Словакия	-3.6	n.a	-12.1	n.a
Унгария	2.2	-0.4	-13.6	-14.6
Хърватия	0.2	-1.3	-15.4	-15.0
Чехия	-1.6	-3.3	-10.8	-8.7

*Данните са сезонно изгладени.

Източник: Евростат, <https://appsso.eurostat.ec>

¹ Данните за общия и съставните индикатори за бизнес климата са от: НСИ, <https://www.nsi.bg/>

Втората особеност е свързана с рязкото съкращаване на съвкупното производство през второто тримесечие – с 8,5% спрямо същото тримесечие на предишната година и с 10,1% спрямо предходното тримесечие. Посоченото задълбочаване на спада общо за тримесечието проектира своеобразни изменения в отделните месеци, предопределени от разхлабването на мерките след отпадането на извънредното положение и съответните по-силни или по-слаби, по-бързи или по-постепенни ефекти върху различните сегменти на икономиката. То е съчетано и с отрицателна стойност на общия индикатор за бизнес климата през първите два месеца, като през април той достига абсолютния си минимум след 1997 г. от -17,7%. Поведението му е предопределено най-вече от негативните нагласи в услугите, намиращи израз в почти двукратно по-ниската стойност на съставния индикатор за сектора. Тази предопределеност от силно песимистичните очаквания в най-големия икономически сектор продължава и през следващия месец, когато общият бизнес климат се влошава по-малко поради възстановяването на положителните нагласи в строителството и промишлеността. През юни общият показател за бизнес климата в страната вече е положителен и възлиза на 5,5% като последица от значително подобряване на нагласите в строителството, промишлеността и търговията на дребно и при запазване на силно песимистичните очаквания в услугите. Значително влошаване за тримесечието като цяло е отчетено и при наблюдението на потребителите, чийто показател за доверие през април се срива със 17,4 пункта.

В съпоставителен план намалението на реалния БВП в България изостава от средното намаление за ЕС-27, като разликата е по-голяма при база второ тримесечие на 2019 г. – 5,5 пр.п., срещу 1,3 пр.п. при база първо тримесечие на 2020 г. Това означава, че настоящата криза е свързана със съкращаване на различията със средните нива на БВП на човек от населението в ЕС, което е характерно за повечето страни от ЦИЕ. Според първия показател три страни от региона – Естония, Литва и Полша, показват намаление на реалния БВП с по-ниски темпове от тези в България, като безспорният лидер е Литва с едва 4,6%. Разминаването с Латвия е минимално и в полза на България, докато при останалите страни спадът достига двуцифрени числа, които са най-високи по абсолютна стойност при Хърватия, Унгария и Словения. Според втория показател България се представя по-добре само от Хърватия, Унгария и Румъния, изостава чувствително от балтийските страни и показва близка динамика с другите страни от Централна Европа. От сравнението между двата показателя се стига до извода, че задълбочаването на кризата кореспондира с известно влошаване на относителната позиция на България сред страните от ЦИЕ и увеличаване на дистанцията с балтийските страни и Полша.

Експресните оценки за третото тримесечие разкриват различна картина според двата алтернативни начина за изчисляване на темпа на прираст на реалния БВП. Данните при база трето тримесечие на 2019 г. показват забавяне на спада до -5,2% спрямо съответното тримесечие на предходната година,

докато тези спрямо предишното тримесечие илюстрират растеж от 4,3%. И в двата случая промяната е в посока стабилизиране на икономиката след преживения шок през предишното тримесечие, което е присъщо и на другите страни от ЦИЕ. То е съпътствано от покачване на общия индикатор за бизнес климата в България с 2,5 пр.п. като последица от понижаването на негативните очаквания в услугите и подобряването на положителните нагласи в търговията на дребно. Отрицателният показател за доверието на потребителите също бележи минимално намаление в абсолютно изражение – с 3,3 пр.п., но остава твърде далеч от предкризисните си равнища.

Както показват данните от Табл. 1 и Табл. 2, динамиката на икономическата активност през първите три тримесечия на 2020 г. не е тясно обвързана с промяната в заболяемостта от COVID-19. Евентуално разрастване на пандемията обаче ще бъде в състояние да усилва нейното въздействие както върху текущото съвкупно производство, така и върху възможностите за реализиране на икономическия растеж в дългосрочен период. Краткосрочните последици от подобно развитие за реалната икономика ще включват натиск върху здравната и социалните системи, нарастване на безработицата, намаляване на броя на отработените човечески часове и свързано с допълнителни рестрикции рязко съкращаване на обема на определени дейности, особено в сферата на услугите. Възможните дългосрочни ефекти ще се изразяват в сложното отражение на здравната криза и мерките за нейното ограничаване върху фундаментални фактори на растежа като факторната производителност, човешкия капитал и работната сила. Значимостта на посочените дългосрочни проекции ще се предопредели до голяма степен от продължителността на пандемията и нейната интензивност, както и от начина на адаптиране на икономиката към нея и силата на налаганите ограничения.

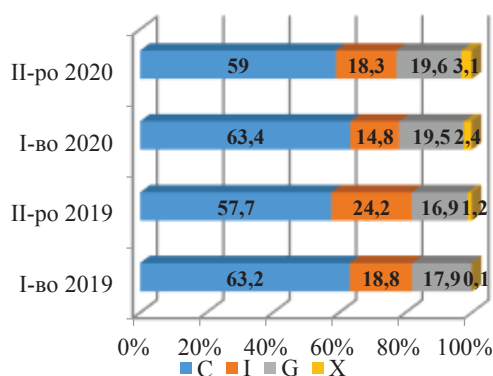
Обусловената от COVID-19 икономическа криза засяга в различна степен отделните сегменти на икономиката и е свързана със своеобразни изменения в структурите на съвкупното търсене и съвкупното предлагане. Тази структурна асиметрия е предизвикана от сложното действие на множество фактори и предпоставки и същевременно може да има специфично влияние върху краткосрочния и дългосрочния икономически растеж.

Структурни промени в съвкупното търсене и съвкупното предлагане

Забавянето на икономическата активност през първото тримесечие и нейното намаляване през второто тримесечие кореспондират с реструктуриране на *съвкупното търсене* в посока на увеличение на относителния дял на правителственото потребление в сравнение със съответните тримесечия на 2019 г. За периода януари – март то нараства с 1,6 пр.п. а след това – с 2,7 пр.п., като съотношението между двата му компонента през първия период е в полза на колективното, а през втория период – в полза на индивидуалното

потребление (вж. Фиг. 1). Повишената му относителна значимост се обяснява с ръста в колективното потребление от съответно 12,3% и 7% в резултат на увеличените разходи за здравеопазване, както и с негативните изменения в останалите елементи на търсенето.

Най-голямата промяна в структурата на съвкупното търсене се изразява в значителното съкращаване на теглото на бруто капиталобразуването. То намалява последователно с 4 пр.п. и 5,9 пр.п. в резултат на пиковия спад на инвестиционната активност със съответно 17,8% и 28,3%. През първото тримесечие това се дължи почти паритетно на намаление в бруто образуването на основен капитал и на инвестициите в запаси, а през второто тримесечие решаваща роля за него има намалението на запасите. Изчерването на запасите е логична последица от намаляването на производството, транспортните проблеми и нарушаването на веригите на доставките, докато спадът в бруто образуването на основен капитал проектира високата несигурност в икономиката, възплатена в общия и в съставните индикатори за бизнес климата.



Темпове на прираст	I-во тримес.	II-во тримес.
Разходи на домакинствата	3.0	-4.1
Разходи на НТООД	-3.3	7.4
Индивид. потребл. на правит.	0.6	0.9
Колективно потребл.	12.3	7.0
Бруто капиталобразуване	-17.8	-28.3
Износ	3.2	-19.0
Внос	0.4	-19.5

Изчислено от автора по: НСИ, <https://www.nsi.bg/>

Фигура 1. Относителна значимост и темпове на прираст на компонентите на съвкупното търсене (%)

Относителният дял на потреблението на домакинствата и нетърговските организации, обслужващи домакинствата, има по-консервативно поведение, като за второто тримесечие бележи минимален ръст от 1,3 пр.п. Това се дължи частично на презапасяването с основни стоки в периода на изолация, както и на увеличеното предпазно спестяване поради паниката и песимистичните очаквания на потребителите. Коренната промяна в начина на живот предизвиква изменения и във вътрешната структура на потребителските разходи в посока на увеличаване на разходите за храна, алкохолни напитки и тютюневи изделия, жилища, вода, електроенергия и горива, жилищно обзавеждане и поддържане на дома, и съобщения и на намаляване на разходите

за здравеопазване, транспорт, свободно време, културен отдих и образование и разнообразни стоки. В случай на удължаване на пандемията новата структура на потребителските разходи може да обуслови и преструктуриране на производството и вноса, като първото от тях ще се отрази и в производствената структура на БВП.

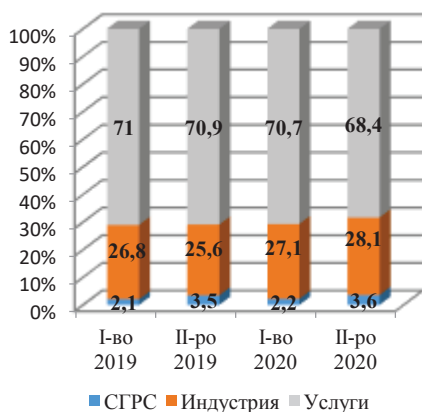
Теглото на нетния износ в БВП приема ниски положителни стойности, които през първото и второто тримесечие се покачват съответно с 2,3 и 1,9 пр. п. Зад тези промени стоят намаления в относителните тегла на износа и вноса, които се осъществяват с различна скорост. През първото тримесечие те са съответно с 1,4 пр.п. и 3,7 пр.п., а през второто тримесечие се ускоряват до 11 пр.п. и 12,9 пр.п. вследствие на съкращаване на реалните стойности на износа и вноса съответно с 19 и 19,5%. Това означава, че в епицентъра на кризата отвореността на икономиката се срива до 99,7% от БВП при 123,6% за същия период на предходната година. Значителното съкращаване на износа е следствие от големия спад във външното търсене, предопределен от глобалния характер на пандемията и спада в икономиките на търговските ни партньори, както и от прекъснатите транспорти връзки и вериги на доставки. Въпреки своя по-нисък относителен дял в износа, определяща роля за този спад има износоът на услуги, който е повлиян чувствително от кризата в туризма и се свива до едноцифрен процент от БВП. Спадът на вноса, от своя страна, отразява описаните изменения във износа и намалената инвестиционна активност, като доминираща роля за него има вносоът на стоки.

Изведените промени в структурата на съвкупното търсене показват, че кризата води до задълбочаване на наблюдавания през последните години сериозен проблем, свързан с намалението на инвестициите и декапитализацията на икономиката. Това се случва чрез индуцираната от нея несигурност и песимистични очаквания на бизнеса, както и поради спада във външното търсене и неблагоприятните развития в експортния сектор. Посоченият проблем вече придобива хроничен характер и изглежда трудно решим предвид неговото съществуване и при твърде благоприятни монетарни условия. Той обаче е твърде съществен предвид ролята му на основен ограничител на икономическия растеж както в краткосрочен период посредством потискане на съвкупното търсене, така и в дългосрочен период чрез стагниращото натрупване на капитал.

Динамиката в структурата на *съвкупното предлагане* по икономически сектори е в посока на понижение на относителния дял на услугите в брутната добавена стойност (БДС) за сметка на повишаване на относителния дял на индустрията и при значителна стабилност на дела на селското, горско и рибно стопанство (вж. Фиг. 2). Тази промяна съответства на икономическата логика, но е по-слаба от очакванията и от анализиранията изменения в разходната структура на БВП. Тя е по-отчетлива през второто тримесечие, когато относителният дял на индустрията и услугите в БДС на страната се променя с 2,5 пр.п., докато през първото тримесечие динамиката е само с 0,3 пр.п.

Посочените изменения отразяват различна интензивност на спада на реалната БДС в двата най-големи икономически сектора, която се обяснява с различни причини. При индустрията спадът е по-нисък и е провокиран основно от свитото външно търсене, докато при услугите той е по-голям и се дължи главно на политиката на затваряне.

Структурните изменения в добавената стойност на равнище групи икономически дейности и икономически дейности са много по-високи от отчетените на по-агрегирано равнище, като най-силно засегнати са някои видове услуги. Намаленото производство в сектора на индустрията, от своя страна, се дължи предимно на промишлеността, и най-вече на преработващата промишленост, в чиято вътрешна структура са отчетени съществени изменения, обусловени от променената структура на потреблението и различната степен на зависимост от износа и вноса. Намалението в промишлеността през второто тримесечие е с 10,6%, като то кореспондира със значителен спад в съответния съставен индикатор за бизнес климата с 31,8 пункта през април, последвано от неговото повишаване средно с около 10 пункта през следващите два месеца. БДС в строителството бележи умерено нарастване през първото тримесечие, а през второто тримесечие е регистриран по-умерен в сравнение с промишлеността спад от 7,4%, който отразява неблагоприятните очаквания и еднократния срив в съставния индикатор за бизнес климата с 45,6 пункта през април, както и възстановените и по-силни спрямо промишлеността позитивни нагласи през май и юни.



Темпове на прираст	I-во трим.	II-ro трим.
Селско, горско и рибно стопанство	-0,1	-2,8
Промисленост	-0,1	-10,6
Строителство	1,9	-7,4
Търговия, ремонт, транспорт, склад, пощи, хотел. и рест.	1,2	-20,6
Създ. и разпротр. на инф. и творч. прод., далекосъобщ.	6,9	5,3
Операции с недв. имоти	0,1	-11,2
Финансови и застрахов. дейн.	2,5	4,4
Профес. дейн. и научни изследв., адм. и спомаг. дейн.	0,1	-11,2
Държавно управл., образов., хум. здравеоп. и соц. работа	4,1	7,0
Други услуги	5,8	-26,0

Изчислено от автора по: НСИ,
<https://www.nsi.bg/>

Фигура 2. Структура на БДС по основни икономически сектори и темпове на прираст на групите икономически дейности в БДС (%)

Песимистичните очаквания в услугите като цяло са по-силни от тези в индустрията, за което може да се съди по срива с 47,1 пункта на съставния индикатор

за бизнес климата. Типично за сектора е и сравнително по-умереното преобръщане на нагласите през следващите два месеца, при което посоченият индикатор се увеличава съответно с 2,5 и 7 пункта. При това при повечето дейности и групи дейности в услугите намалението на приходите и оборотите общо за полугодията и отделните му тримесечия засяга относително по-голяма част от фирмите, отколкото в сектора на индустрията.

Промяната във вътрешната структура на услугите е свързана с чувствително намаление на производството в някои групи дейности, както и с продължаващ и дори нарастващ ръст в други групи. Най-тревожна е ситуацията с групата на другите услуги, която включва културата, спорта, развлеченията и други дейности на домакинствата и екстериториални организации и служби, и чиято реална БДС през второто тримесечие се срива с 26%. Тези дейности се характеризират и с най-висок относителен дял на предприятията с намаление на приходите от продажби в общия брой на предприятията, който през март и април възлиза съответно на 70,6% и 67,9%, а през следващите два месеца спада до 54,8% и 35,9%.

По аналогия на други икономики със сходна специализация, най-голям принос за намалението на БВП от страна на съвкупното предлагане има групата на търговията и ремонта, транспорта, складирането и пощите, хотелиерството и ресторантьорството. В резултат на намаление на тяхното производство през второто тримесечие с 20,6%, относителното им тегло в БДС вече се приближава до теглото на държавното управление, образованието, хуманното здравеопазване и социалната работа. Най-драстичен спад в приходите и оборота има при туризма, което има неблагоприятен ефект и върху транспорта, търговията и преработващата промишленост. Сравнително по-малък спад през второто тримесечие има при реалната БДС на операциите с недвижими имоти и на професионалните дейности и научните изследвания, административните и спомагателните дейности, който възлиза на 11,2%.

COVID-кризата и свързаните с нея увеличени разходи за системата на здравеопазване и социалните системи обуславят положителните темпове на прираст на реалната добавената стойност в групата дейности, включващи държавното управление, образованието, хуманното здравеопазване и социалната работа. При това тези темпове нарастват във времето, като през второто тримесечие е достигната стойност от 7%, която е с 2,9 пр.п. по-висока от отчетената през първото тримесечие. Такова нарастване, макар и по-високо в относително изражение, но при по-ниски нива на темповете на прираст от съответно 2,5% и 4,4%, има и при финансовите и застрахователните дейности. Преминаването в режим на работа вкъщи и електронно обучение обуслови ускоряването на процесите на дигитализация и сравнително високите темпове на нарастване на реалната БДС в дейностите, включващи създаването и разпространение на информация и творчески продукти и далекосъобщенията. При тях обаче темпът на прираст бележи намаление – от 6,9% през

първото тримесечие на 5,3% през второто, което се дължи на неблагоприятните развития в останалите дейности.

Заклучение

Въз основа на извършения в настоящия доклад емпиричен анализ на първоначалните макроикономически ефекти на COVID-10 за българската икономика може да се направи заключението, че динамиката на икономическата активност през първите три тримесечия на 2020 г. не е тясно обвързана с промените в заболяемостта, а е предопределена в голяма степен от предприетите мерки за ограничаване на пандемията. Наблюдаваната икономическа криза в страната не води до реална дивергенция спрямо средното за ЕС, но причинява известно влошаване на относителната позиция на страната сред страните от ЦИЕ в сравнение с периода преди кризата. В условията на наблюдавания екзогенен шок за икономиката промените в съвкупното производство се предопределят основно от разстроените очаквания на икономическите агенти, което може да има неблагоприятни последици в средносрочен и дългосрочен времеви хоризонт. В структурно отношение кризата задълбочава наблюдавания през последните години проблем с намалената инвестиционна активност и декапитализацията на икономиката, който ще се прояви и като ограничител на дългосрочния икономически растеж. Промените в структурата на БДС на ниво икономически сектори са в посока намаляване на относителния дял на услугите и увеличаване на дела на индустрията и са по-малки от очакваните, като най-силно засегнати в негативен аспект са групата на културата, спорта, развлеченията и други дейности и групата на търговията и ремонта, транспорта, складирането и пощите, хотелиерството и ресторантьорството

Библиография

1. Boissay, F., Rungcharoenkitkul, Ph. (2020) Macroeconomic Effects of Covid-19: An Early Review, BIS Bulletin, 7, Basel, Available at: <https://www.bis.org/publ/bisbull07.pdf>.
2. Deb, P., Furceri, D., Ostry, J., Tawk, N., (2020) The Economic Effects of Covid-19 Containment Measures, IMF Working Paper, №158, International Monetary Fund.
3. Eichenbaum, M., Rebelo, S., Trabandt, M. (2020) The Macroeconomics of Epidemics, NBER Working Paper №26882, National Bureau of Economic Research.
4. Fernandes, N. (2020) Economic Effects of Coronavirus Outbreak (COVID-19) on the World Economy, IESE Business School Working Paper №WP-1240-E, Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3557504>.

5. Ludvigson, S., Ma, S., Ng, S. (2020) COVID-19 and the Macroeconomic Effects of Costly Disasters, NBER Working Paper №26987, National Bureau of Economic Research.
6. McKibbin, W., Fernando, R. (2020) The Global Macroeconomic Impacts of COVID-19: Seven Scenarios, Centre for Applied Macroeconomic Analysis, Working Paper, №19.
7. Nicola, M., Alsafi, Z., Sohrabi, C., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, Ch., Agha, M., Agha, R., (2020) The Socio-Economic Implications of the Coronavirus Pandemic (COVID-19): A Review, *Int J Surg*, №78, pp. 185–193. Available: at <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7162753/>.
8. Veronica, G., Lorenzoni, G., Straub, L., Werning, I. (2020) Macroeconomic Implications of COVID-19: Can Negative Supply Shocks Cause Demand Shortages? NBER Working Paper, № 26918, National Bureau of Economic Research.
9. Yotzov, V., Bobeva, D., Loukanova, P., Nestorov, N., (2020) Macroeconomic Implications of the Fight Against COVID-19: First Estimates, Forecasts, and Conclusions, *Economic Studies*, 3, pp. 3-28.

ОТРАСЛОВА СТРУКТУРНА КОНВЕРГЕНЦИЯ НА ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОЗОНАТА

Гл. ас. д-р Димитър Дамянов

*Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство,
ddamyanov@unwe.bg*

INTER-INDUSTRY STRUCTURAL CONVERGENCE OF THE ECONOMY OF BULGARIA TO THE EUROZONE

Chief Asst. prof. Dimitar Damyanov, PhD

*Department of Economics, University of National and World Economy,
ddamyanov@unwe.bg*

Резюме: В доклада е представен анализ на процеса на конвергенция на отрасловата производствена структура на българската икономика към Еврозоната през периода 2000–2018 г. За измерване на степента на сходство в структурите е използван индекса на дивергенция, като са приложени и сравнения с други страни от ЕС със сходни характеристики. Резултатите показват бавен процес на сближаване на отрасловата производствена структура на България с тази на Еврозоната, който продължава през целия период, независимо от някои специфики преди и след рецесията от 2009 г.

Abstract: This paper presents an analysis of the inter-industry structural convergence process of the Bulgarian economy to the Eurozone for the period 2000–2018. The Divergence index is employed to measure the degree of structural similarity, and comparisons to other EU economies with similar characteristics are also made. The results indicate that the output structure of the Bulgarian economy is slowly converging towards the Eurozone throughout the period despite some variation in developments before and after the 2009 recession.

Ключови думи: структурна конвергенция; икономическа интеграция; парични съюзи; парична политика.

Keywords: structural convergence; economic integration; monetary unions; monetary policy.

JEL classification: E52; F02; L16; O47.

Въведение

С присъединяването си към ЕС в началото на 2007 г. България поема ангажимент да стане член и на Еврозоната (ЕЗ) и да приеме еврото за своя валута. Формалните критерии за членство, известни като „критерии от Маастрихт“, са насочени към *номиналната конвергенция* между страните, въпреки че зад тях всъщност стои стремежа за реално сближаване между тях. Върху *реалната конвергенция* са фокусирани и повечето изследвания в областта, отнасящи се до ЕС. Не по-маловажно обаче е и *структурното сближаване* между вече членуващите в Еврозоната икономики и тези, които предстои да

се присъединят към нея. Достатъчното сходство в производствените структури има принос за трайното синхронизиране на икономическите цикли и служи като индикатор за общото равнище на икономическо развитие (Angeloni, et al., 2005). Според MPC task force of the ESCB (2004) пък, динамиката на отрасловата структура оказва влияние върху инфлационните процеси и върху предавателните механизми на паричната политика, поради което се отразява и на ефективността на политиката на Европейската централна банка. Тези основания, наред с относително малкото изследвания по проблема в България в контекста на започналия процес на присъединяване, мотивират анализа в настоящия доклад.

Основната цел на анализа е да бъдат разкрити особеностите и динамиката на отрасловата производствена структура на българската икономика в контекста на присъединяването на страната към Евроразоната и да бъде направена оценка на степента на структурна конвергенция към нея. Получените резултати могат да дадат допълнителна информация относно готовността на страната за членство в Евроразоната, извън формалните критерии, както и за потенциалните ефекти от присъединяването.¹ Разгледаният период е от 2000 до 2018 г., при което могат да бъдат разграничени и ефектите на рецесията от 2009 г. върху конвергентните процеси. За измерване на структурното сходство между икономиките и оценка на степента на структурна конвергенция е използван индекс на дивергенция. Представени са и сравнения с някои от другите нови държави-членки на ЕС, които имат сходни характеристики.

Преглед на литературата

Могат да се обособят две групи фактори, които влияят върху производствените структури на икономиките, в т.ч. и във връзка с интеграцията между тях – такива от страна на търсенето и от страна на предлагането. Базови фактори от групата на предлагането са надареността на страните с производствени фактори и мобилността на тези фактори. Според традиционната теория на международната търговия, при премахване на пречките пред мобилността на факторите, което е една от основните цели на ЕС, може да се очаква относително намаляване на различията във факторната надареност на страните, а в резултат от това и намаляване на разликите в секторните им структури. Wasziarg (2004) твърди, че този ефект може да обясни до 1/3 от наблюдаваното сближаване в секторните структури между отделни двойки страни. Действителната мобилност на факторите в ЕС обаче се оказва твърде ниска (Jauer, et al., 2014), което намалява възможностите за промяна в конкурентните предимства и ограничава конвергент-

¹ Следва да се има предвид, че за окончателното приемане на България в Евроразоната към настоящия момент няма определена дата и всички изводи са актуални към момента на извършване на анализа.

ните процеси. На този фон, различията в квалификацията на труда между България и страните от ядрото на Еврозоната например могат да бъдат причина за забавено структурно сближаване.

В своята основополагаща статия Barro & Sala-i-Martin (1992) акцентират върху значението на първоначалните различия в структурите на икономиките за скоростта на структурното сближаване между тях. Когато са твърде големи, те предполагат съществени разлики между страните и по отношение на квалификационната структура на работната сила. Те от своя страна могат да се окажат трудни за преодоляване, а посочената ниска мобилност на труда също допринася за това.

От страна на търсенето следва да се подчертае ролята на международната търговия за уеднаквяване на условията на търсенето за производителите от различните държави (Imbs, 2000). При отсъствието на търговски бариери в рамките на ЕС това може да бъде значим фактор за ускорено структурно сближаване между България и страните от Еврозоната, а към него се добавя и развитието на транспорта, което допълнително намалява разходите за достигане до купувачите.

В същото време, намаляването на ограниченията пред търговията може да има и противоположно отражение върху структурната конвергенция, благодарение на т.нар. „home market effect“ (Brülhart & Torstensson, 2007). За производства, в които икономите от мащаба имат по-голямо значение, то може да предизвика ускорено концентриране в големите държави от „ядрото“ на Еврозоната, където и пазарът за техните продукти е много вероятно да бъде най-голям. За сметка на това, към „периферията“ ще се насочат други производства с по-слабо влияние на икономите от мащаба. В резултат от това отраслите ще бъдат по-неравномерно разпределени в рамките на Съюза, т.е. ще се развива процес на структурна дивергенция.

Тези противоречиви теоретични позиции намират отражение и в резултатите от някои емпирични изследвания, фокусирани върху ЕС и Еврозоната, повечето от които не откриват категорични доказателства за структурна конвергенция между страните. От една страна, според Midelfart-Knarvik, et al. (2000) процесите между „старите“ членове се развиват неблагоприятно от около средата на 80-те години на XX в., като се доказва ролята на икономите от мащаба, наличието на подходящо квалифициран труд и връзките с други отрасли за този резултат. По-късно Palan (2013) потвърждава тези изводи, вкл. и за времето след 2000 г. От друга страна, по отношение на страните, присъединили се към ЕС след 2004 г. Miron, et al. (2013) откриват слабо изразена тенденция към намаляване на структурните различия, а Stattev & Raleva (2006) потвърждават този извод и конкретно за България.

Данни и методология

Изследването в доклада обхваща периода 2000–2018 г. и позволява да се обхванат процесите както преди присъединяването на България през 2007 г. и преди рецесията от 2009 г., така и след тези събития. Използваните данни

на Евростат за разпределението на брутната добавена стойност (БДС) в отделните икономики са на годишна база, като е използвано стандартно групиране на икономическите дейности, прилагано и от НСИ. При него сектор Селско, горско и рибно стопанство (СГРС) не се декомпозира по отделни дейности, в сектор Индустрия се обособяват пет групи, а в сектор Услуги те са седем.² Това е в съответствие с целите на изследването, свързани със синхронизацията на икономическите цикли и паричната политика на ЕЦБ. За целия период е приложен постоянен състав на Еврозоната от 19 държави, тъй като действителните изменения в него имат незначително влияние върху стойностите на използваните показатели.

За анализа на структурното сближаване между България и Еврозоната е използван индекса на дивергенция *Div*. Той е широко прилаган стандартен показател за структурни различия и се изчислява по следната формула:

$$Div = - \sum \frac{(S_{BGx} - S_{EZx})^2}{S_{EZx}}$$

В нея с S_{BGx} е означен дялът на добавената стойност на съответната икономическа дейност x (или група икономически дейности) в общата брутната добавена стойност на икономиката на България за съответния период, а S_{EZx} е дялът на сектора в Еврозоната. Индексът приема само отрицателни стойности, като колкото по-близки са те до нула, толкова по-голямо е сходството в структурите на сравняваните икономики, т.е. толкова повече конвергират производствените структури.

Динамика на отрасловите структури и конвергенция

Наблюдаваните съществени различия в производствената структура на българската икономика спрямо тази на Еврозоната към началото на периода могат да се определят като резултат от особеностите на стопанското развитие на страната във времето до началото на ХХ в., в т.ч. и от периода преди 1989 г. Особено

² Групировките са както следва: в сектор Индустрия: **В** – добивна промишленост; **С** – Преработваща промишленост; **Д** – Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива; **Е** – Доставка на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване; **Ф** – Строителство; в сектор Услуги: **Г-И** – Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети; транспорт, складиране и пощи; хотелиерство и ресторантьорство; **Ж** – Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения; **К** – Финансови и застрахователни дейности; **Л** – Операции с недвижими имоти; **М-Н** – Професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности; **О-Q** – Държавно управление; образование; хуманно здравеопазване и социална работа; **Р-U** – Култура, спорт и развлечения; други дейности; дейности на домакинства като работодатели; недиференцирани дейности на домакинства по производство на стоки и услуги за собствено потребление; дейности на екстериториални организации и служби.

забележимо е превишението при дела на сектор Селско, горско и рибно стопанство в България, който е над 5 пъти по-висок отколкото в Евророната (виж Таблица 1). Донякъде противоположна е ситуацията в сектор Индустрия, чийто дял е подчертано по-нисък. Основен принос за това има Преработващата промишленост, която в България е с около 1/3 по-малка (13,8% спрямо 19,4%). За сметка на това, дейностите от Добивна промишленост (B) и Производство на електрическа енергия... (D) формират по-голяма част от добавената стойност в българската икономика отколкото в Евророната. При Услугите по-ниският общ дял на сектора се дължи на по-ниски дялове на повечето от съставляващите го дейности. На този фон се откроява групата на Професионалните дейности, чийто дял е над два пъти по-малък от този в Евророната, като подобна ситуация се наблюдава и в другите държави. В Румъния, която е най-близо до България в множество аспекти, е налице сходен дял на СГРС, но значително по-висок дял на сектор Индустрия и по-нисък на Услугите. Може да се каже, че посочените особености на българската икономика са по-скоро неблагоприятни, предвид обичайно наблюдаваната производителност на труда в съответните отрасли.³

Таблица 1. Относителни дялове на групите икономически дейности в общата БДС на икономиките, 2000 г. (%)

	Еврозона	България	Румъния	Словакия	Словения
СГРС (A)	2,3	12,5	12,0	1,9	3,5
Добивна (B)	0,4	1,8	2,3	0,8	0,6
Преработваща (C)	19,4	13,8	21,9	22,6	24,8
Електричество, газ,... (D)	1,7	4,4	2,8	3,2	2,0
Доставяне на води, канализация,... (E)	0,8	0,9	0,7	1,1	1,0
Строителство (F)	5,7	5,1	5,8	5,7	6,5
Търговия, ремонт... (G-I)	19,2	21,1	20,3	22,2	18,3
Създаване и разпространение на информация... (J)	4,5	3,2	5,4	3,8	3,8
Финансови и застрахователни (K)	4,9	2,4	4,5	2,8	4,7
Недвижими имоти (L)	9,8	11,5	8,1	10,3	7,8
Професионални дейности (M-N)	10,0	4,3	2,7	6,9	7,3
Държавно управление, образование... (O-Q)	17,7	16,9	10,4	16,6	16,4
Култура, спорт,... (R-U)	3,5	2,1	3,0	2,1	3,3

Източник: Собствени изчисления по данни от Евростат

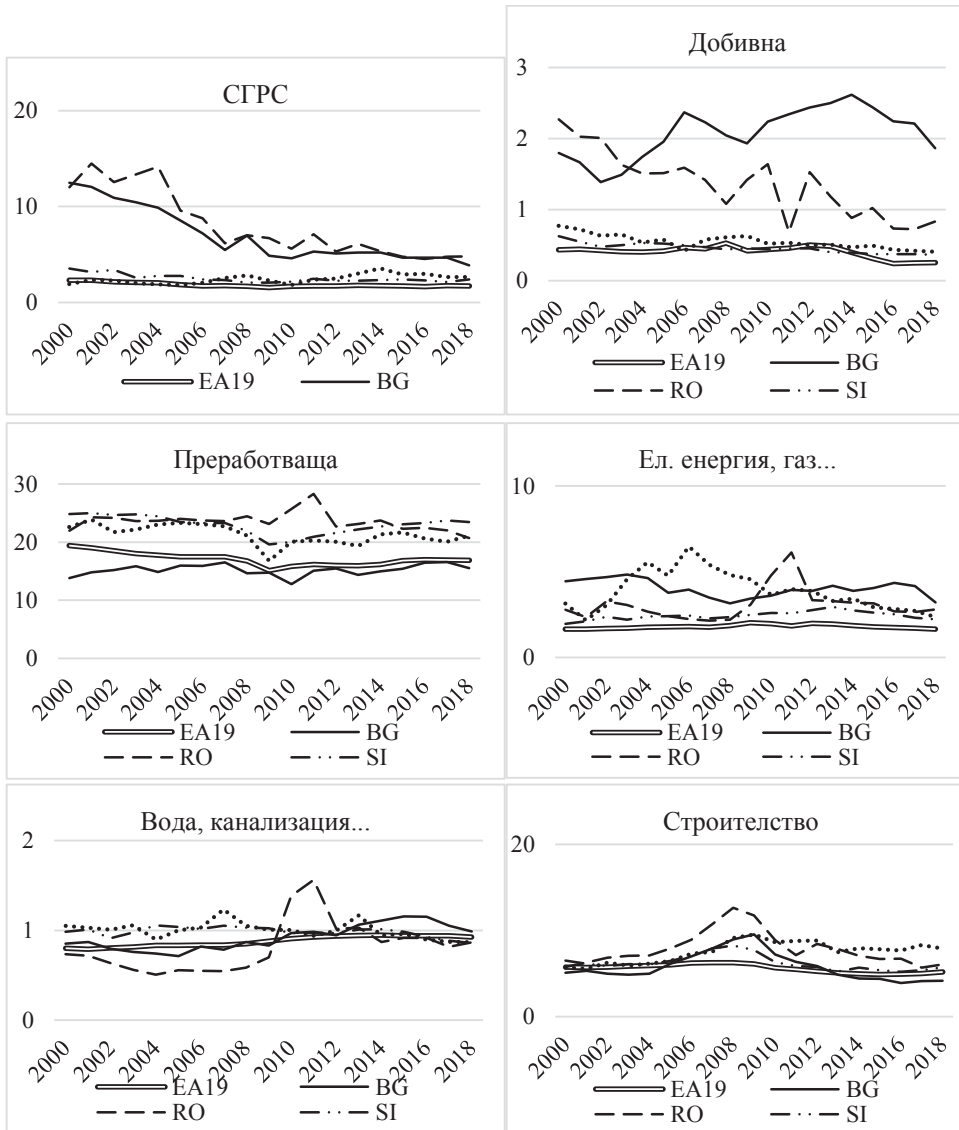
³ Виж Vaumol (1967). В скорошно изследване Jia, et al. (2020) дават допълнителни аргументи в подкрепа на това твърдение.

Динамиката на производствената структура през периода показва известно разнообразие в развитието на отделните отрасли – при част от тях се наблюдава тенденция към свиване на разликата спрямо Евророната, а при други тази разлика се увеличава. Забелязва се и възможност за обособяване на периоди с различни особености както по отношение на общата посока на конвергентните процеси, така и на динамиката на отделните отрасли.

Една от най-силно проявените тенденции към конвергенция по отношение на елементите на производствената структура на българската икономика към Евророната се наблюдава при сектор *Селско, горско и рибно стопанство* (СГРС). При него от началото до края на периода е налице процес на намаляване на относителния му дял в общата БДС, който при относително малките промени в Евророната води до съкращаване на разликата до малко над 2 пр. п. (виж Фигура 1). Все пак, предвид малкия му относителен дял, тази разлика прави теглото на сектора в България над 2 пъти по-голямо отколкото в Евророната. Процесите в Румъния са сходни, а в Словакия и Словения през целия период делът на сектор остава близък до този в Евророната.

Сред отраслите, чиито относителни дялове в България показват сближаване с тези в Евророната в рамките на периода, са и *Преработващата промишленост* и *Производство на електрическа енергия и газообразни горива* (виж Фигура 1). При първия от тях това е резултат от бързия ръст на добавената стойност, което може да се интерпретира в положителна светлина, тъй като в тази група дейности се откриват някои от производствата с най-висока добавена стойност в икономиката. Във втория отрасъл сближаването е следствие преди всичко от свиване на дела му в България, което също може да се приеме за положително развитие, доколкото вероятно отразява подобрена енергийна ефективност на икономиката.

Увеличаване на разликата се наблюдава през по-голямата част от периода при *Добивната промишленост*, като делът на отрасъла в България нараства значително над останалите държави. Това е по-скоро неблагоприятно, предвид характера на производствата в него и относително по-ниската добавена стойност. Относително стабилно е развитието на отрасъла *Доставка на вода, канализация, отпадъци...*, при който разликите спрямо Евророната остават без големи изменения. Делът на *Строителството* в България показва най-разнообразна динамика в рамките на сектора през периода с добре изразен ръст през първата му половина, в резултат от който той последователно надвишава този в Евророната и значително се отдалечава от него, както и последващ спад след 2009 г. до равнище, което е по-ниско от първоначалното. Подобна динамика е характерна и за останалите страни и отразява силния приток на чуждестранни инвестиции в недвижими имоти преди глобалната финансова криза и рязкото им оттегляне след това.



Източник: Собствени изчисления по данни на Евростат

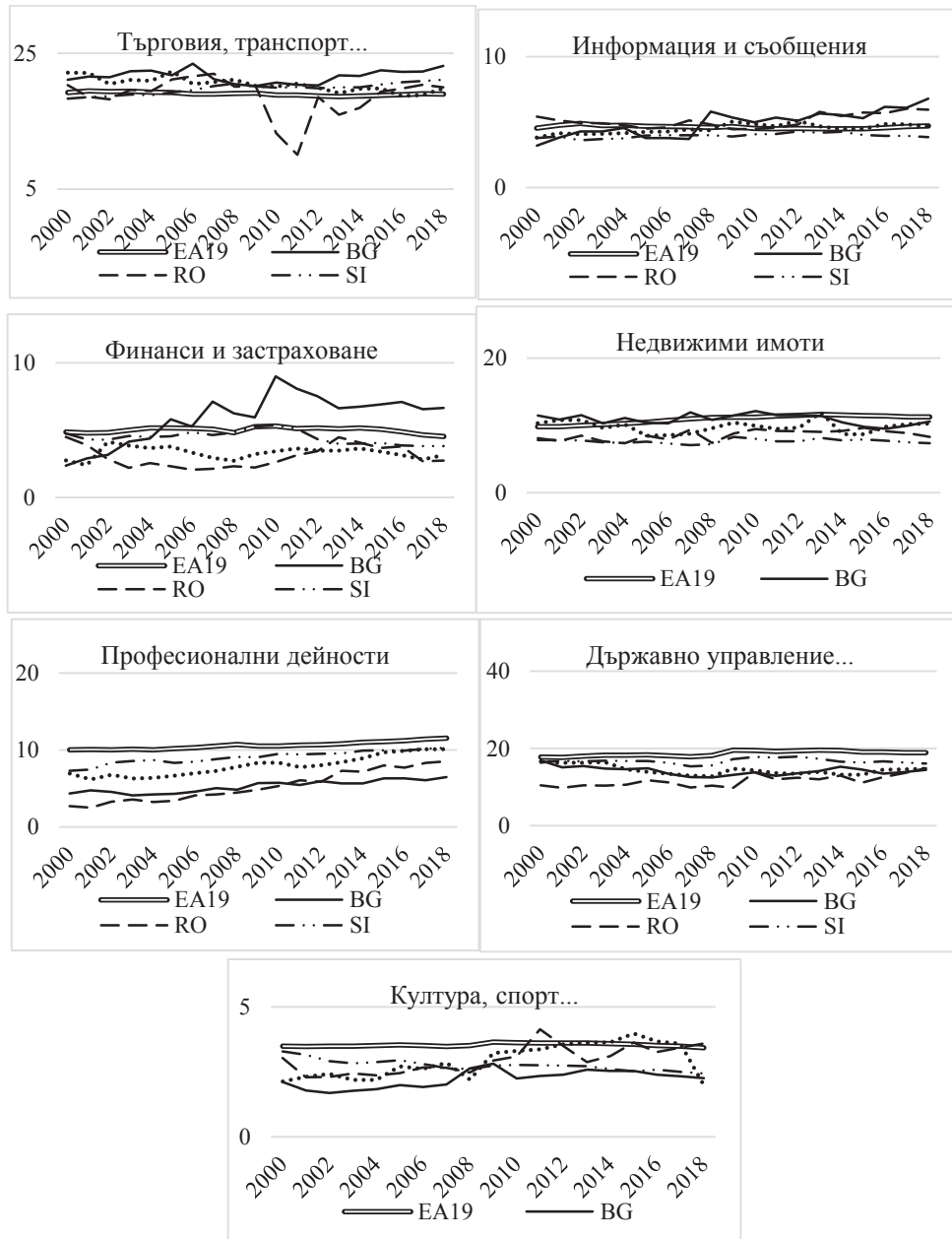
Фигура 1. Относителни дялове на отраслите от сектори СГРС и Индустрия в БДС на страните, 2000 – 2018 г. (%)

Като цяло разликите между България и Евронзоната по отношение на дяловете на икономическите дейности от сектор Индустрия в края на периода се запазват без съществена разлика спрямо неговото начало с отделни слаби тенденции към конвергенция. Забелязват се и по-високи относителни тегла на сравнително по-нископроизводителни отрасли – добивна промишленост, ел. енергия и газ, вода,

канализация и отпадъци. До известна степен позитивно е развитието при Преработвателната промишленост, която расте по-бързо отколкото в Евророната, както и по-бързо от общата БДС в България. Времевият отрязък около 2008-09 г. изглежда играе роля на граница между два подпериода в развитието на икономическите дейности както в България, така и в другите страни. Съществуват обаче доста различия между тях, които не позволяват да се направят по-категорични обобщения в това отношение.

В сектор *Услуги* също се наблюдават някои интересни развития. Тенденция към конвергенция е налице в отрасъл *Недвижими имоти*, като тя е резултат по-скоро от увеличаване на неговия относителен дял в Евророната, отколкото на някакво съществено изменение в България (виж Фигура 2). В страната дори е налице лек спад към края на периода в сравнение с неговото начало. Прави впечатление, че динамиката тук е по-умерена в сравнение със Строителството, въпреки тесните връзки между двата отрасли. От своя страна, сближаването при *Културните, спортни и др. дейности* се дължи на известна положителна тенденция в България и също е слабо проявено. Като се има предвид ниският дял на отрасъла, това допринася сравнително малко за общата конвергенция на България към Евророната. И при двата отрасли могат да се открият два подпериода, разделени от 2009-10 г., като през първия и в двата тенденции са към нарастване на дела, а през втората половина е налице известно свиване.

Най-големият отрасъл, *Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство*, е сред тези, при които в България преобладава тенденцията към отдалечаване от Евророната. Това се дължи на по-бързия му ръст в страната, особено през втората половина от периода. Това може да се определи като по-скоро негативно развитие, поради относително по-ниската производителност на труда в тези дейности. Преобладаващият спад в България е причина за отдалечаване и при отрасъл *Държавно управление, образование и здравеопазване*. Той е акумулиран предимно през първата половина от периода, но известният ръст след това не успява да го компенсира. В допълнение, в Евророната отрасълът също показва нарастване.



Източник: Собствени изчисления по данни на Евростат

Фигура 2. Относителни дялове на отраслите от сектор Услуги в БДС на страните, 2000 – 2018 г. (%)

Устойчиво нарастване на дела на *Професионалните дейности* се наблюдава във всички разглеждани държави, но в България то е подчертано по-бавно и поради ръста на отрасъла в Еврозоната разликата остава почти без

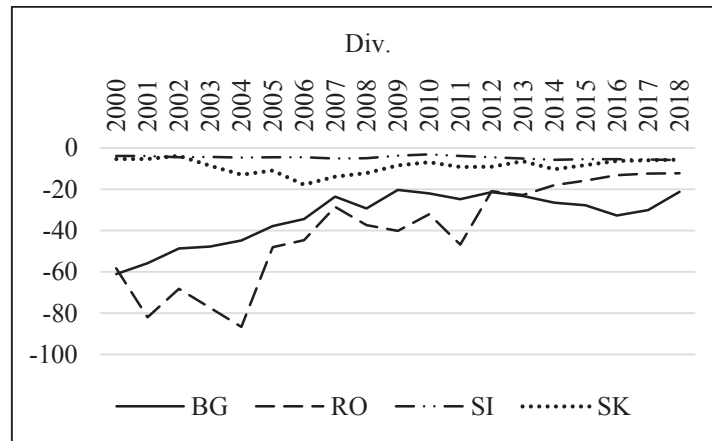
промяна. Предвид присъствието в него на изследователски, инженерни и други сходни дейности, отрасълът има важно значение за развитието на стопанствата и niskият му дял в БДС може да се оцени като недостатък на българската икономика. От своя страна, отраслите *Създаване и разпространение на информация* и *Финансови и застрахователни услуги* в България в началото са с най-ниските относителни дялове от всички държави, а вследствие на бързия растеж през периода достигат нива, които превишават тези в останалите страни и в Евророната. И при двата достигането до средните равнища става през първата половина от периода, като при Финансовите и застрахователни услуги това се дължи на продължителен ръст средно с над 20% на година до 2009-10 г. След това е налице забавяне и леко връщане към нивата в Евророната, докато в Създаване и разпространение на информация ръстът е по-бавен, но продължава и през втората половина от периода. В резултат, в неговия край разликата между България и Евророната при двата отрасли е сходна с тази в началото, но от положителната страна.

Като цяло в сектор Услуги се наблюдават някои добре различими тенденции на сближаване между България и Евророната, но също и отделни обратни процеси. По подобие на другия основен сектор, и тук при няколко отрасли има възможност да се обособят два подпериода с различия в тяхното развитие и съответно в процесите на доближаване или отдалечаване от Евророната. Положителен е фактът, че е налице ръст в някои производства с по-висока добавена стойност, като например Информация и съобщения. Но цялостната тенденция към конвергенция е относително слаба.

Представеният анализ разглежда динамиката на отрасловите структури, но сложният състав на икономиките не позволява на база на посоченото да се направи категорично заключение за наличие на конвергенция или дивергенция на българската икономика към Евророната. За да бъде получена по-добра представа за този процес, е използван *индекса на дивергенция Div.* като често прилаган индикатор за структурно сходство.

Като цяло индексът на дивергенция потвърждава посоченото – наблюдава се процес на структурна конвергенция, който протича с променлива скорост през двете половини на разглеждания период, разделени от рецесията през 2009 г. (виж Фигура 3). Има основания да се твърди, че по-бързото сближаване през първата половина се дължи преди всичко на свиването на дела на сектор Селско, горско и рибно стопанство от над 12% през 2000 г. до около 5% през 2009 г. Принос за измененията в *Div.* имат и Преработващата промишленост, Производството и доставката на електроенергия и газ, Създаване и разпространение на информация и Финансовите и застрахователните дейности, но тенденциите при тях са по-бавни. Обратен процес се наблюдава при Строителството и Държавното управление, образование и здравеопазване. В Румъния процесите са сходни, макар и протичащи с по-големи колебания, като сектор СГРС отново

има водеща роля. Забелязват се обаче и някои добре изразени конвергентни тенденции в други отрасли. Словения и Словакия остават с най-висока степен на конвергенция от разглежданите страни през целия период, като при втората се наблюдава известно отклонение до 2006 г., но в следващите години то е изцяло неутрализирано.



Източник: Собствени изчисления по данни на Евростат

Фигура 3. Индекс на дивергенция за България и останалите икономики, 2000–2018 г.

След 2009 г. тенденцията в България е по-скоро към отдалечаване от Евроразоната, въпреки че през последните две години от периода тя е почти изцяло компенсирана. Негативното развитие е предизвикано от широк кръг отрасли, сред които са Добивната промишленост, Производство на ел. енергия и газ, Търговия, транспорт..., Операции с недвижими имоти и др. Повечето от тях зависят предимно от вътрешния пазар, а не от връзките с други икономики, т.е. динамиката им отразява местни тенденции. Резултатът от това е повишаване на стойността на индекса на дивергенция близо до най-високите му стойности за целия период. С други думи, към 2018 г. разликата между България и Евроразоната по отношение на отрасловата структура на икономиката е близка до най-малката за целия период. През цялата втора половина конвергентните процеси са най-силни при отраслите, които най-отчетливо се отдалечават през първата – преди всичко Строителство и Държавно управление. В същото време Румъния продължава да се доближава към Евроразоната и след 2009 г., макар и по-бавно. В края на периода страната вече е много близо до Словакия и Словения, които вече членуват в паричния съюз.

Оценката на стойността на индекса на дивергенция следва да се съобрази с неговите методологични особености (той всъщност представлява своеобразен коефициент на вариация), които го поставят в силна зависимост от го-

леми разлики при малки отрасли в референтния регион. В този смисъл стойността му в края на периода е висока в сравнение с други държави, но не е твърде висока сама за себе си. Най-силно влияние върху нея всъщност има разликата при Добивната промишленост, чийто дял в България е около 7 пъти по-висок отколкото в Евророната.

Заклучение

Изводите, които могат да се направят във връзка със заявената цел на доклада, са свързани на първо място с подчертано големите различия между България и Евророната в относителните дялове на някои основни групи икономически дейности (отрасли) в началото на периода, които в същото време се променят твърде слабо в рамките на периода. Единственото по-значимо изключение от това е сектор Селско, горско и рибно стопанство. От друга страна, забелязва се, че често превишенията на дяловете в България са в нископроизводителни дейности като СГРС, Добивна промишленост и др., а положително е наваксването при Преработващата промишленост.

Независимо от това, през периода е налице тенденция към конвергенция в производствената структура на българската икономика към тази на Евророната, като тя е по-силна през първата му половина и се дължи на няколко отделни отрасли. Въпреки близките изходни позиции, към 2018 г. България е по-отдалечена от Евророната отколкото Румъния, независимо че до средата на периода има по-висока степен на структурно сходство. Като цяло може да се каже, че производствената структура на българската икономика е достатъчно сходна с тази на Евророната, за да не се очакват съществени различия в ефектите на паричната политика на ЕЦБ върху нея в сравнение с останалите страни от паричния съюз.

Използвана литература

Angeloni, I., Flad, M. & Mongelli, F., 2005. Economic and Monetary Integration of the New Member States: Helping to Chart the Route. *ECB Occasional Paper No. 36*.

Barro, R. J. & Sala-i-Martin, X., 1992. Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2), p. 223–251.

Baumol, W. J., 1967. Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis. *American Economic Review*, 57(3), p. 415–426.

Brühlhart, M. & Torstensson, J., 2007. Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union. От: M. N. Jovanovic, ред. *Economic Integration and Spatial Location of Firms and Industries, vol. I*. Cheltenham: Edward Elgar.

Imbs, J., 2000. Sectors and the OECD Business Cycle. *CEPR Discussion Paper No. 2473*.

Jauer, J., Liebig, T., Martin, J. & Puhani, P., 2014. Migration as an Adjustment Mechanism in the Crisis? A Comparison of Europe and the United States. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 155*.

Jia, F., Ma, X., Xu, X. & Xie, L., 2020. The Differential Role of Manufacturing and Non-manufacturing TFP Growth in Economic Growth. *Structural Change and Economic Dynamics, 52*(1), p. 174–183.

Midelfart-Knarvik, K.-H., Overman, H. G., Redding, S. J. & Venables, A. J., 2000. The Location of European Industry. *Economic Papers No. 142*.

Miron, D., Tatomir, C. F. & Alexe, I., 2013. Do Central and Eastern European Countries Become More Similar in Terms of Sectoral Structures as Their Real Convergence with the Euro Area Increases? Analysis on the Last Decade. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research, 47*(1), p. 5–26.

MPC task force of the ESCB, 2004. Sectoral Specialisation in the EU: A Macroeconomic Perspective. *ECB Occasional Paper No. 19*.

Palan, N., 2013. *Structural Change and Convergence: An Empirical Analysis of Production Structures in Europe*. Frankfurt am Main: Peter Lang.

Stattev, S. & Raleva, S., 2006. Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU. *South-Eastern Europe Journal of Economics, 4*(2), p. 193–207.

Wacziarg, R., 2004. Structural Convergence. *CDDRL Working Paper No. 8*.

РЕАЛНА И СТРУКТУРНА КОНВЕРГЕНЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОЗОНАТА

Гл. ас. д-р Николай Величков
Катедра „Икономикс“, УНСС, nn_velichkov@unwe.bg

REAL AND STRUCTURAL CONVERGENCE OF BULGARIA TO THE EUROZONE

Chief Asst. Prof., Nikolay Velichkov Ph.D.
Department of Economics, UNWE, nn_velichkov@unwe.bg

Резюме: В разработката се изследват реалната и структурната конвергенция на България към Еврозоната за периода 2000-2019 г. Резултатите показват, че до 2009 г. нарастването на дивергенцията в разходната структура на БВП е съпроводено с отчетливо изразена тенденция на сближаване на реалния БВП на глава от населението. Следкризисният времеви период се характеризира със значително увеличаване на структурната конвергенция и проявлението на предимно дивергентни процеси по отношение на дохода на глава от населението.

Abstract: This paper studies the real and structural convergence of Bulgaria to the Eurozone for the 2000-2019 period. The results show that up until 2009, the increase in the GDP expenditure structure divergence is accompanied by a clear trend of convergence of the real GDP per capita. The post-crisis period is characterized by a significant increase in structural convergence and manifestation of predominantly divergent processes in terms of income per capita.

Ключови думи: реална конвергенция; структурна конвергенция; Еврозона.

Key words: real convergence; structural convergence; Eurozone.

JEL: E20; F45; F62.

Увод

Конвергенцията е от ключово значение за икономическата и парична интеграция на страните от Еврозоната. По-високата степен на конвергенция на страните-членки се възприема като важно условие за ефективното функциониране на Икономическия и паричен съюз на ЕС, както и за ефективното провеждане на наднационалните политики. Във връзка с това въпросите за задълбочаването на конвергенцията в Еврозоната заемат водещо място сред дебатите за завършването на Икономическия и паричен съюз и за постигането на благоприятна макроикономическа и социална среда за неговото устойчиво функциониране.

Когато се разглежда проблематиката на конвергенцията, следва да се има предвид, че конвергенцията има множество измерения. Във връзка с това могат да бъдат обособени реална, номинална, структурна, циклична, институционална

и други видове конвергенция.¹ Отделните измерения на конвергенцията са взаимнообвързани помежду си в различна степен. Традиционно те се възприемат като взаимодопълващи се, като наличието на един вид конвергенция се представя като необходимо, но недостатъчно условие за проявление на друг вид конвергенция. Допуска се също и двупосочност на взаимодействията, т.е. едновременното проявление на даден вид конвергенция и като предпоставка и като резултат съответно за и от друг вид конвергенция. Значително по-ограничени са изследванията, които се фокусират върху възможността за отрицателна връзка между отделни измерения на конвергенцията.

Целта на разработката е да се изследват процесите на реалната и структурната конвергенция на България към Евронзоната, като се проследява за наличието или отсъствието на взаимнообвързаност между тях. Времевият обхват на анализа включва интервала 2000-2019 г., в рамките на който се обособяват отделни периоди с оглед на съществуващите особености в протичането на конвергентните процеси.

Методология

В настоящото изследване реалната конвергенция се свежда до сближаването в дохода на глава от населението на България към този на Евронзоната. Като показател се използва реалния БВП на глава от населението в евро, като се прилага подхода на сигма (σ) конвергенцията. Във връзка с това се използва индекса на дивергенция на БВП на глава от населението ($DIVr$), който се получава по следната формула:

$$DIVr = \frac{(Y_{BG} - Y_{EZ})^2}{Y_{EZ}}$$

където: Y_{BG} и Y_{EZ} са съответно реалния БВП на глава от населението в България и в Евронзоната.

При интерпретацията на представения индекс следва да се отбележи, че колкото по-близка е неговата стойност до нула, толкова по-висока е реалната конвергенция на България към Евронзоната.

По отношение на структурната конвергенция в най-общ план тя се дефинира като сближаване в структурните характеристики на отделните икономики. За разлика от преобладаващите изследвания, където структурната конвергенция се свежда преди всичко до производствената структура на БВП, в настоящото изследване тя се интерпретира през призмата на разходната

¹ За подробна информация относно видовете конвергенция вж. Симеонов, К., (2018), Икономически и парични съюзи – теории и практика, изд. Минерва.

структура на брутния продукт.² За нейното измерване също се прилага индекс на дивергенция (DIV_s), който се получава като сума от индексите на дивергенция на отделните елементи в разходната структура на БВП:

$$DIV_s = DIV_{fc} + DIV_i + DIV_{ne}$$

където: DIV_{fc} , DIV_i и DIV_{ne} са индекси на дивергенция съответно на крайното потребление, на инвестициите и на нетния износ.

От своя страна индексите на дивергенция на разходните компоненти на брутния продукт се изчисляват по следната обща формула:

$$DIV_x = \frac{(E_{BGx} - E_{EZx})^2}{E_{EZx}}$$

където: x е променливата, за която се изчислява дивергенцията, E_{BGx} и E_{EZx} са относителните дялове на съответните елементи в разходната структура на БВП в България и в Евронзоната.

По-ниските до нула стойности на индексите на дивергенция са показателни за по-ниска степен на различие спрямо Евронзоната, т.е. за по-висока степен на конвергенция на структурата на БВП като цяло или на конкретен елемент от нея.

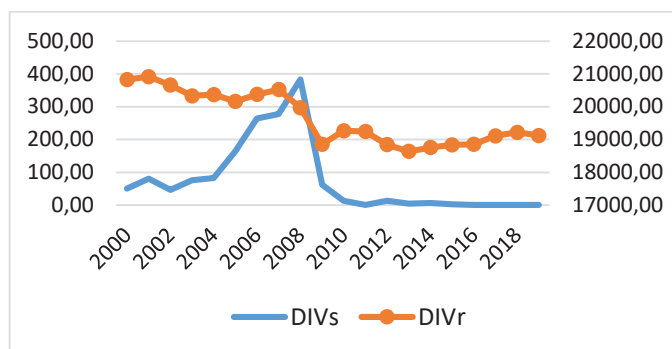
В емпиричното изследване се използват годишни данни, чиито източник е Евростат. При конструирането на данните за разходната структура на БВП се прави такова групиране на елементите на крайното потребление, което води до обособяването на посочените по-горе разходни компоненти: крайно потребление, инвестиции и нетен износ. Крайното потребление включва индивидуалното и колективното потребление. Инвестициите се измерват с бруто капиталобразуването, което се получава като сума от бруто образуването на основен капитал и изменението на запасите. Нетният износ или външнотърговското салдо се получава като разлика между стойността на изнесените и внесените стоки и услуги.

² За други емпирични изследвания, в които се анализира конвергенцията в разходната структура на БВП на България към Евронзоната, вж. Величков, Н., (2020), Конвергенция в разходните компоненти на БВП на България към Евронзоната, Бизнес посоки, брой 1, с. 54-65; Ралева, Ст., (2020), Разходна структура на БВП в България: особености и конвергенция към Евронзоната, Сб. Икономически предизвикателства: държавата и пазарът, ИК-УНСС, с. 110-123; Статев, Ст., Ралева, Ст., (2006), Конвергенция на разходната структура на БВП на България и Чехия към Евронзоната, Народностопански архив, 3, с. 11-16; Stattev, S., Raleva, S., (2006), Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU, South-Eastern Europe Journal of Economics, 2, pp. 193-207.

Емпирични резултати

При проследяване на конвергенцията в разходната структура на БВП през изследвания времеви интервал се забелязват ясно изразени своеобразия, в резултат на което могат да се обособят два периода, които се разделят от кризисната 2009 г. (вж. фиг. 1). За времето до кризата е типична тенденция на нарастване на дивергенцията в разходната структура на БВП в България спрямо тази в Еврозоната. Увеличаване на отклонението се регистрира през всички години от първия период, като единственото изключение е през 2002 г. Най-силни различия между България и Еврозоната се отчитат през 2008 г., когато индексът на дивергенция достига най-високото си равнище от 383,26. В същото време се наблюдава отчетливо изразено сближаване при реалния БВП на глава от населението в България към този в Еврозоната, като средно за първия времеви интервал се отчита намаляване на отклонението спрямо предходната година с около 26,6. Това се дължи на обстоятелството, че ръстът на дохода на глава от населението в България за времето до 2009 г. е средно с около 4,4 пъти по-висок от този в Еврозоната, като по-високият прираст у нас е характерен за всички години от периода. Тази разнопосочност в динамиките на реалната и структурната конвергенция се потвърждава и от отрицателната стойност на коефициента на корелация между индекса на дивергенция на БВП на глава от населението и индекса на дивергенция на разходната структура на БВП (вж. табл. 1).

Сравнително високите стойности на индекса на структурна дивергенция в интервала 2000-2008 г. се дължат преди всичко на значимите отклонения при нетния износ (вж. фиг. 2). В действителност динамиката на индекса на дивергенция на структурата на брутният продукт е предопределена основно от отклонението на нетния износ, което се потвърждава и от близкия до единица коефициент на корелация между сумарния индекс на дивергенция и индекса на дивергенция на нетния износ. Средно за периода индексът на дивергенция на относителното тегло на нетния износ в България спрямо този в Еврозоната е около 154,8. Значителното сходство в траекторията на агрегирания индекс на дивергенция и индекса на дивергенция на нетния износ предопределя и сходството в получените стойности за корелационната им връзка с реалната конвергенция.



*Данните за DIVr са по дясната скала, а данните за DIVs са по лявата скала.

Източник: Собствени изчисления по данни на Евростат.

Фигура 1. Реална и структурна конвергенция на България към Евростат

Крайното потребление демонстрира най-силно изразена конвергенция сред отделните разходни компоненти, като средното му значение за първия период е 1,6. Наред с това при крайното потребление през този времеви интервал се откроява тенденция към намаляване на различията спрямо Евростат, като сближаването е най-силно изразено през последната година от първия период. Това е причината и за отрицателната корелация между сумарния индекс на дивергенция на структурата на БВП и индекса на дивергенция на крайното потребление. Нарастването на конвергенцията в крайното потребление на България към Евростат в докризисния период в съчетание с увеличаването на реалната конвергенция предопределят положителната величина на корелационния коефициент между индекса на дивергенция в относителното тегло на крайното потребление в БВП и индекса на дивергенция в дохода на глава от населението.

За разлика от конвергирането на крайното потребление за инвестициите е присъщо отдалечаване. Най-голямо отклонение е отчетено през 2008 г., когато стойността на индекса на дивергенция на относителния дял на инвестициите в брутният продукт е 7,6. Динамиката на дивергенцията на инвестициите кореспондира тясно с динамиката на отклонението на нетния износ, като корелацията между тях е изключително силна. Обяснението за това е значителното сходство в изменението на брутните инвестиции и външнотърговското салдо, което се дължи на обстоятелството, че преобладаващата част от инвестиционните стоки в България са с вносен произход. Ето защо сравнително високият ръст на инвестициите в България през първия период, който води до отдалечаване на относителното им тегло у нас спрямо това в Евростат, е пряко обвързан с намаляването на нетния износ и неговото силно дивергиране с Евростат. Това съответствие в протичането на конвергентните

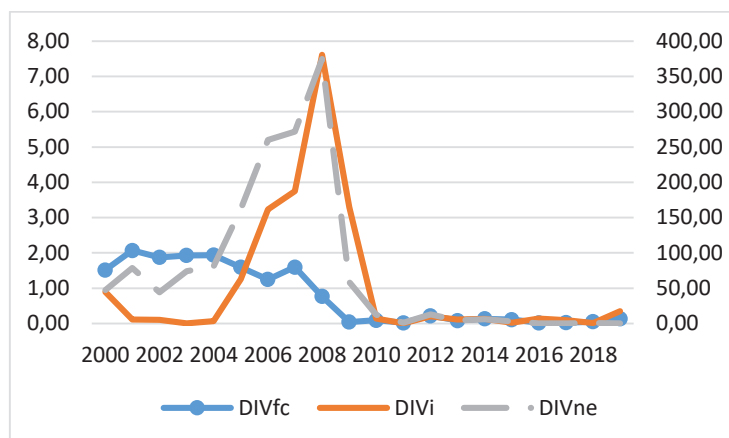
процеси при инвестициите и външнотърговското салдо индуцира и силно изразена хомогенност в получените резултати за тяхната корелационна обвързаност с реалната конвергенция.

Таблица 1. Корелационна матрица на индексите на дивергенция

	DIVr	DIVs	DIVfc	DIVi	DIVne	
DIVr	1,00	-0,65	0,60	-0,59	-0,65	2000-2008
DIVs	-0,65	1,00	-0,84	0,95	0,99	
DIVfc	0,60	-0,84	1,00	-0,92	-0,84	
DIVi	-0,59	0,95	-0,92	1,00	0,95	
DIVne	-0,65	0,99	-0,84	0,95	1,00	
DIVr	1,00	-0,22	-0,29	-0,20	-0,22	2009-2019
DIVs	-0,22	1,00	-0,05	0,96	0,99	
DIVfc	-0,29	-0,05	1,00	-0,18	-0,05	
DIVi	-0,20	0,96	-0,18	1,00	0,96	
DIVne	-0,22	0,99	-0,05	0,96	1,00	

Източник: Собствени изчисления по данни на Евростат.

През интервала 2009-2019 г. тенденцията на дивергиране на разходната структура на БВП на България спрямо тази на Еврозоната се преобръща и се наблюдава силно изразено сближаване. Средната стойност на индекса на дивергенция през втория период възлиза на едва 6% от отчетената такава за предходния времеви период. По отношение на връзката на структурната конвергенция с реалната конвергенция за времето след 2008 г. се констатира намаляване тяхната взаимобвързаност. Това се потвърждава и от изчисления коефициент на корелация между тях, който е показателен за отрицателна, но значително по-слаба корелационна зависимост. През кризисната година 2009 г. се наблюдава силно ограничаване на отклонението на БВП на глава от населението в България спрямо този в Еврозоната, което е съпроводено и с отчетливо сближаване в разходната структура на brutния продукт. Посоченото нарастване на реалната конвергенция се дължи на значителния спад в дохода на глава от населението в Еврозоната, който е с около 1,6 пъти по-висок от отчетения в България. По-силното структурно конвергиране е обусловено от рязкото сближаване на относителните тегла на инвестициите и нетния износ в БВП.



*Данните за DIVne са по дясната скала, а данните за DIVfc и DIVi са по лявата скала.

Източник: Собствени изчисления по данни на Евростат.

Фигура 2. Конвергенция в елементите на разходната структура на БВП на България към Еврозоната

През останалите години от втория период се наблюдават както еднопосочни, така и разнопосочни промени в индексите за реална и структурна конвергенция. При индекса на структурна конвергенция доминират отрицателните промени, докато при индекса за реална конвергенция доминиращо значение имат положителните промени. Това е показателно за протичането на преобладаващо конвергентни процеси при структурата на БВП и предимно дивергентни процеси по отношение на дохода на глава от населението. За последните четири години индекса на дивергенция в разходната структура на БВП достига равнища близки до нула, което е резултат от почти пълната конвергенция на отделните разходни елементи. В същото време индексът на дивергенция в дохода от глава на населението нараства през 2016, 2017 и 2018 г. и намалява през 2019 г.

Преобладаващото през последните години нарастване на реалната дивергенция става на фона на положителни прирасти на реалния БВП на глава от населението в България, които превишават регистрираните в Еврозоната. Това е показателно, че ръстът на дохода на глава от населението в България не е в състояние да индуцира ясно изразена тенденция на сближаване към Еврозоната, която е типична за докризисния период. Причината за това е, че през първия период ръстът на реалния БВП на глава от населението в България превишава с близо 4,4 пъти отчетения в Еврозоната, докато в следкризисния период превишението е с около 64% по-ниско. Посоченото се дължи на съществуващите различия във факторната обусловеност на икономическия растеж в България през двата обособени времеви периода. През първия

период инвестициите имат висока относителна значимост в БВП и силно изразена положителна роля за неговия ръст. През вторият период относителното тегло на инвестициите в брутният продукт намалява значително и се отчитат предимно отрицателни приноси на брутните инвестиции за макроикономическата динамика, а като водещ фактор на растежа се проявява крайното потребление. Това ограничава възможността за генериране на по-висок темп на икономически растеж и в действителност има негативно влияние върху реалната конвергенция.

Заклучение

Въз основа на извършения емпиричен анализ може да се направи заключението, че за времето до 2009 г. е налице силно изразена разнопосочност в протичането на процесите на реална и структурна конвергенция на България към Евроразоната. Този период се характеризира с нарастване на дивергенцията в разходната структура на БВП на България спрямо тази на Евроразоната, което се дължи на значимите отклонения при нетния износ и инвестициите, докато при крайното потребление се отчита конвергиране. Това е съпроводено със сближаване на реалния БВП на глава от населението, което е пряко свързано със значително по-високия му ръст в България в сравнение с този в Евроразоната.

През следкризисния времеви период тенденцията на дивергиране на разходната структура на БВП се преобръща и се наблюдава силно изразено сближаване. В края на периода индекса на дивергенцията в разходната структура на БВП достига близки до нула стойности, което е резултат от почти пълната конвергенция на отделните разходни елементи. В същото време се проявяват предимно дивергентни процеси по отношение на реалния БВП на глава от населението. Стига се до извода, че ръстът на дохода на глава от населението през последните години в България не е в състояние да индуцира силно изразената за предкризисния период тенденция на сближаване към Евроразоната. Това се обяснява със съществуващите особености във факторната обусловеност на макроикономическата динамика в България през двата обособени времеви периода.

Използвана литература

1. Величков, Н., (2020), Конвергенция в разходните компоненти на БВП на България към Евроразоната, Бизнес посоки, брой 1, с. 54-65.
2. Ралева, Ст., (2020), Разходна структура на БВП в България: особености и конвергенция към Евроразоната, Сб. Икономически предизвикателства: държавата и пазарът, ИК-УНСС, с. 110-123.
3. Симеонов, К., (2018), Икономически и парични съюзи – теории и практика, изд. Минерва.

4. Статев, Ст., Ралева, Ст., (2006), Конвергенция на разходната структура на БВП на България и Чехия към Евроразоната, Народностопански архив, 3, с. 11-16.
5. Stattev, S., Raleva, S., (2006), Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU, South-Eastern Europe Journal of Economics, 2, pp. 193-207.

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ЗАЕТОСТТА СРЕД ИКОНОМИЧЕСКИТЕ СЕКТОРИ В БЪЛГАРИЯ И ЕВРОЗОНАТА

Гл. ас. д-р Кристина Стефанова
Катедра „Икономикс“, УНСС, k.petrova@unwe.bg

TENDENCIES IN THE DISTRIBUTION OF EMPLOYMENT AMONG ECONOMIC SECTORS IN BULGARIA AND THE EURO AREA

Chief Asst. Prof. Kristina Stefanova, Ph.D.
Department of Economics, UNWE, k.petrova@unwe.bg

Резюме: Разпределението на заетостта сред икономическите сектори е важен аспект от икономическата структура на всяка държава. Докладът изследва съществуващите тенденции в областта в България и Еврозоната в периода 2000 – 2019 година. Неговата цел е да идентифицира степента на съществуващите различия по линия на структурата на заетостта и тяхната динамика между България и страните, приели еврото. Намаляването на вариацията в този аспект е необходимо условие за успешното интегриране на България към Еврозоната.

Abstract: The distribution of employment among economic sectors is an important aspect of the economic structure of any country. The paper examines the existing tendencies in the field in Bulgaria and the Eurozone during the period 2000 – 2019. Its aim is to identify the extent of existing differences in the structure of employment and their dynamics between Bulgaria and the countries that have adopted the euro. Reducing variation in this aspect is a necessary condition for the successful integration of Bulgaria to the Eurozone.

Ключови думи: икономическа структура; структура на заетостта; структурна конвергенция; България; Еврозона.

Key words: economic structure; employment structure; structural convergence; Bulgaria; Eurozone.

JEL: E24; F02; L16.

Разпределението на заетостта сред икономическите сектори е важен аспект от икономическата структура на дадена страна. Именно чрез относителния дял на заетостта в различните сектори редица изследователи¹ в областта измерват структурата на икономиката, тъй като се възприема като основен структурен индикатор наред с БВП и БДС.

¹ Wacziarg, (2004); Höhenberger and Schmiedeberg (2008); Doyle and O’Leary (1999); Naveed and Ahmad (2016) и др.

Икономическата структура може да се характеризира със структурна промяна, която се определя най-общо като изменение в икономическата структура. Наличието на структурни промени, предизвикани от развитието на икономиката в група от държави, могат да се определят като необходимото условие за постигане на структурна конвергенция.

В научната литература все повече се засилва вниманието към структурната конвергенция поради значението ѝ за постигане на синхронизация на бизнес циклите в група от държави и смекчаване на асиметричното влияние на шоковете върху икономиката. В литературата са налице доказателства за значителното положително влияние на структурните прилики в икономиките на държавите в рамките на Европейския съюз върху синхронизацията на бизнес циклите². Въздействието на структурната конвергенция в описаното направление е особено важно в интеграционна общност като ЕС, и по-конкретно за устойчивостта на Паричния съюз поради отражението върху ефективността на паричната политика на ЕЦБ.

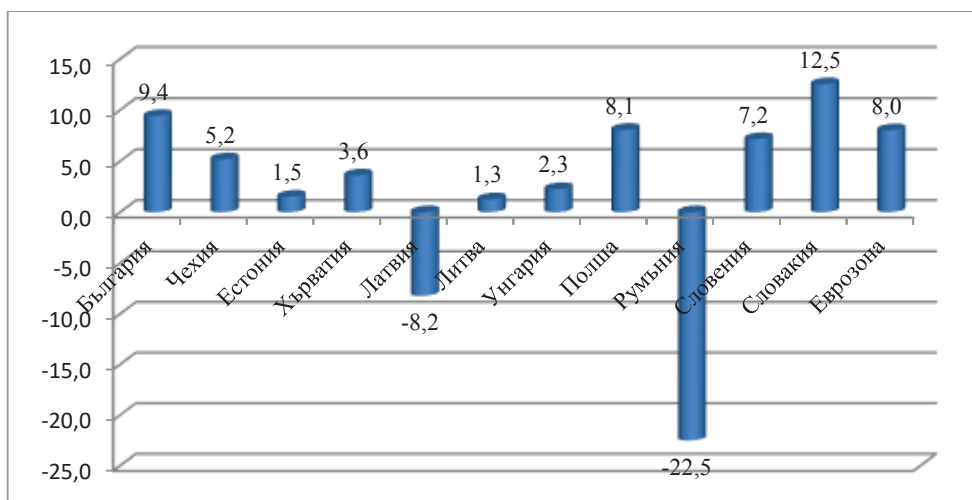
Целта на настоящият доклад е да разкрие съществуващите тенденции в разпределението на заетостта сред икономическите сектори в България и Еврорезоната в периода 2000 – 2019 година, като идентифицира степента и динамиката на съществуващите различия между тях в посочената област. Намаляването на вариацията между България и Еврорезоната в този аспект е необходимо условие за успешното интегриране на страната към Паричния съюз и представлява допълнителна оценка за готовността а присъединяване към Еврорезоната.

За измерването на заетостта в настоящия доклад се използват данни за броя на отработените човечески часове поради тяхната по-висока коректност в сравнение с показателя за брой на заетите лица. Чрез използването на този измерител на заетостта се елиминира влиянето на различното дефиниране на национално ниво на работата на непълно работно време и самостоятелната заетост.

Периодът, който обхваща анализа, е от 2000 до 2019 година. За разграничаване на трите основни икономически сектора се използва класификацията NACE Rev.2. Сектор селско, горско и рибно стопанство е определен от дейност А; индустрия, вкл. строителство от дейности от С до F; и услуги – от дейности от G до U. Изчислени са относителните дялове на броя отработени човечески часове във всеки икономически сектор в общия брой човечески часове в икономиката за България и средно за Еврорезоната (19 страни). Данните, които се използват, са с източник Евростат в качеството на единна статистическа организация, отговаряща за методологичните и оперативни действия по създаване на качествени информационни масиви за ЕС.

² Beck (2013); Imbs (2001).

Промените в дяловете на заетостта в отделните сектори в България се проявяват в условията на плавно увеличаваща се обща заетост в икономиката. Темпът на изменение на индикатора през 2019 г. спрямо 2000 г. е 9,4 %, като стойността му е по-висока от регистрираната за аналогичния показател за Еврорезоната (8 %) (вж. Фиг. 1).

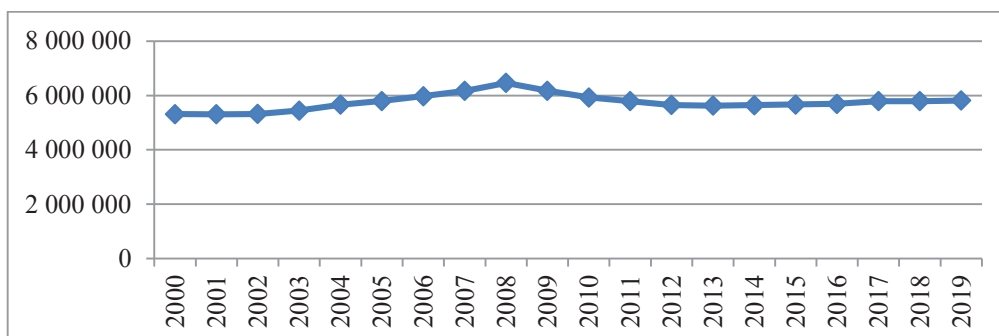


Източник: Изчисления на автора по данни от Евростат

Фигура 1. Темпове на изменение на заетостта (брой изработени часове) 2019-2000 година в страните от ЦИЕ и Еврорезоната (19 страни) (%)

Показателят в България е вторият най-висок сред страните от ЦИЕ, като изостава само от съответната стойност за Словакия, която е 12,5 %. В същото време през 2019 г. в Румъния и Латвия е отчетен дори спад в броя отработените часоване в сравнение с 2000 г.

Въпреки положителната тенденция за периода 2000-2019 г. като цяло, общата заетост в България от 2009 г. до 2013 г. намалява поради отражението на световната икономическа криза и усилията за справяне с последствията от нея. В резултат на този спад, през 2019 г. в страната все още не е достигнато предкризисното ниво на показателя (вж. Фиг. 2), тъй като възстановяването на пазара на труда е по-продължителен процес. Към същата година такова възстановяване на трудовите си пазари са успели да постигнат само пет страни от ЦИЕ, а именно Чехия, Унгария, Полша, Словения и Словакия. В България обаче предкризисното равнище вече е задминато по друг показател за заетостта – коефициентът на заетост, като това се случва през 2017, 2018 и 2019 г.

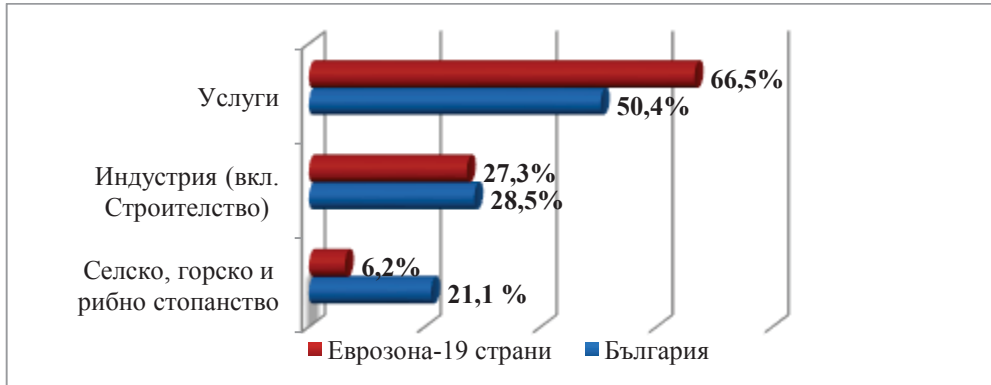


Източник: Евростат

Фигура 2. Брой отработени човечкочасове в България (2000 – 2019), (хил.)

При сравнението между дяловете на заетостта в икономическите сектори в България и Еврзоната се наблюдават значителни различия в началото на разглеждания период. В секторите на селското, горско и рибно стопанство и на индустрията тези дялове са по-високи в сравнение с Еврзоната, докато в сектора на услугите тенденцията е противоположна. По-съществени разлики в изследваните показатели са характерни за секторите на селското, горско и рибно стопанство – 14,9 пр.п., и на услугите – 16,1 пр.п.(вж. Фиг.3).

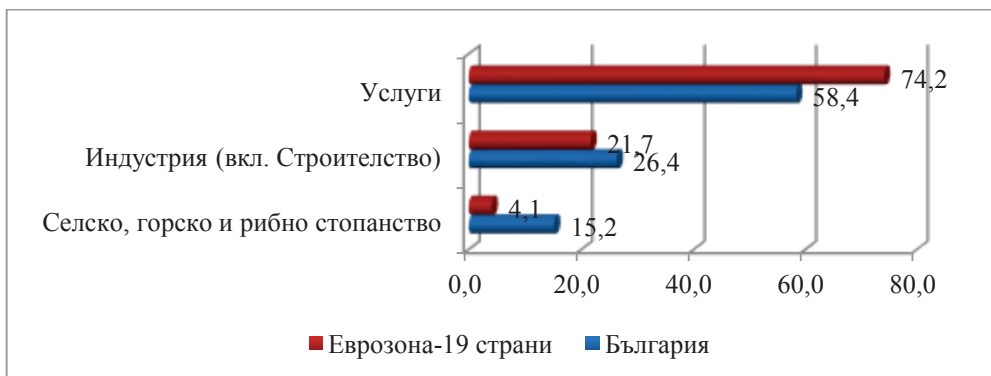
През целия разглеждан период в България се наблюдава характерната за развитите страни икономическа структура от гледна точка на разпределението на трудовия ресурс – преобладаващ дял има секторът на услугите, следван от сектора на индустрията, а с най-нисък дял е секторът на селското, горско и рибно стопанство. Необходимо е да се отбележи, че в страната са налице сериозни структурни промени, започнали още с прехода към пазарна икономика преди началото на разглеждания в настоящия доклад период и преди присъединяването ѝ към ЕС, но те са осъществени на по-късен етап в сравнение със старите държави-членки на ЕС. Именно структурните промени имат значение и за успешната интеграция на страната към Еврзоната, наред с постигането на реална и номинална конвергенция към Паричния съюз на ЕС.



Източник: Изчисления на автора по данни от Евростат

Фигура 3. Структура на заетостта по икономически сектори в България и Еврозоната през 2000 г.

В периода 2000 – 2019 г. в България продължават промените в структурата на заетостта. През 2019 г. е налице увеличаване на относителния дял на броя на отработените човечески часове в сектора на услугите и съответно намаляване на показателя в останалите два сектора в сравнение с 2000 г. Идентични тенденции за анализирания период са характерни и за Еврозоната. През 2019 в Еврозоната в сравнение с България е отчетен отново по-висок дял на заетостта в сектор услуги и по-нисък дял на показателя в останалите два сектора (вж. Фиг. 4).



Източник: Изчисления на автора по данни от Евростат

Фигура 4. Структура на заетостта по икономически сектори в България и Еврозоната през 2019 г.

В началото на разглеждания период дялът на броя отработени човекочасове в сектора на селското, горско и рибно стопанство в общия брой за България (21,1 %) е значително по-висок от този в Евророната (6,2 %) (вж. Фиг. 3). Въпреки това, темпът на намалението му през 2019 г. спрямо 2000 г. е по-малък. При това разсейването между стойностите на показателя през периода 2000 – 2019 година, измерено чрез коефициента на вариация и илюстриращо динамиката на показателя през изследвания интервал от време, е по-високо в Евророната, отколкото в България (вж. Табл. 1). Идентифицираните тенденции дават основание да се предположи наличието на дивергентен процес между страната и средното ниво за Евророната в сектор селско, горско и рибно стопанство.

Таблица 1. Степен на динамика и темп на изменение на относителните дялове на заетостта в отделните икономически сектори за периода 2000-2019 г.

Коефициенти на вариация между стойностите на относителните дялове на заетостта в отделните икономически сектори за периода 2000-2019 г. (в %)			
	СГРС	Индустрия	Услуги
България	9,12	5,72	4,81
Евророна	13,13	8,68	3,81
Темпове на изменение на относителните дялове на заетостта в отделните сектори на икономиката (2019 г. спрямо 2000 г.) (в %)			
	СГРС	Индустрия	Услуги
България	-27,9	-7,6	16
Евророна	-33,6	-20,3	11,5

Източник: Изчисления на автора по данни от Евростат.

Отсъствието на конвергенция в относителния дял на броя изработени човекочасове в България към Евророната в сектор селско, горско и рибно стопанство се потвърждава и от представените данни на Таблица 2 за коефициентите на вариация, които измерват различията по линия на относителния дял на заетостта в икономическите сектори между България и Евророната (19 страни). Представената информация показва, че в сектор селско горско и рибно стопанство се наблюдава увеличаване на разсейването по изследвания показател през 2019 в сравнение с 2000 година. При това е налице силно разсейване, тъй като коефициентите на вариация в началото и края на периода са над 70 %.

Таблица 2: Конвергенция/дивергенция между България и Еврозоната в относителните дялове на заетостта в икономическите сектори през 2019 в сравнение с 2000 година

Икономически сектор	Коефициент на вариация (%)		Конвергенция
	2000	2019	
Селско, горско и рибно стопанство	77,14	81,16	Не
Индустрия и строителство	3,28	13,71	Не
Услуги	19,58	16,80	Да

Източник на информация: изчисления на автора по данни от Евростат

Отчетените тенденции в сектор селско, горско и рибно стопанство са валидни и за сектора на индустрията. Относителния дял на заетостта в сектора през 2000 година в България е по-висок от регистрирания в Еврозоната, като в края на разглеждания период тази тенденция се запазва. При това темпът на намаляване на показателя в Еврозоната е по-висок от отчетения в България. Динамиката на относителния дял на заетостта, измерена чрез коефициента на вариация между стойностите на показателя за периода 2000 – 2019 година, също е по-висока в Еврозоната, отколкото в България (вж. Табл. 1). Описаните процеси са индикатор за наличие на дивергенция и по отношение на този сектор. Именно това показват и данните на Таблица 2. Разсейването между България и Еврозоната по линия на относителния дял на броя изработени човекочасове, измерено чрез коефициента на вариация, е нараснало значително през 2019 в сравнение с 2000 година. Следва да се отбележи, обаче, че данните в Табл. 2 показват, че при този сектор в сравнителен план различията между България и Еврозоната са най-малки според изчислените стойности на коефициентите на вариация. Това е валидно за целия разглеждан период.

Секторът на услугите е единственият с нарастващ относителен дял на заетостта в България и Еврозоната и по-висока стойност в Еврозоната. При него темпът на растеж на относителния дял на заетостта е по-висок в България в сравнение с Еврозоната. Също така, единствено в този сектор се наблюдава по-високо разсейване между стойностите на показателя в периода 2000 – 2019 година, индикиращо динамиката му, в България в сравнение с Еврозоната. Поради описаните тенденции може да се предположи процес на сближаване. Именно слаб процес на конвергенция на България с Еврозоната илюстрират и данните за коефициентите на вариация в Таблица 2, като разсейването през 2019 е по-малко от разсейването през 2000 година. Въпреки регистрираната положителна тенденция, следва да се отбележи, че в сравнение с останалите два сектора при сектор услуги се наблюдават най-високите абсолютни разлики между дела на заетостта в България и този за Еврозоната през целия разглеждан период, а според коефициента на вариация секторът е

на второ място след селско, горско и рибно стопанство по различия между България и Евроразоната.

Представените данни на Табл. 1 сочат, че през разглеждания период относителните дялове на заетостта в отделните сектори на българската икономика не показват съществена динамика, като разсейването между стойностите им през различните години, измерено чрез коефициентите на вариация, е относително ниско (под 10 %). Поради тази причина няма как да е налице съществен конвергентен процес на България към Евроразоната по анализиранияте показатели.

* * *

Осъщественият сравнителен анализ на структурата на заетостта в България и Евроразоната показва, че в сектори селско, горско и рибно стопанство и индустрия в България относителните дялове на заетостта са по-високи в сравнение с Евроразоната, докато в сектор услуги се наблюдава противоположна тенденция. В периода от 2000 до 2019 година в България и Евроразоната се регистрира намаляване на дела на заетостта в сектори СГРС и Индустрия и увеличаване на показателя в сектор Услуги.

Въпреки значението на сближаването в структурата на икономиката между България и Евроразоната от гледна точка на успешната интеграция на страната и приемането на еврото, в разглеждания период не се отчита еднозначно такъв процес. Наблюдава се увеличаване на различията между България и Евроразоната по линия на относителния дял на заетостта в секторите селско, горско и рибно стопанство и индустрия и по-голям спад на дяловете на заетостта в секторите в Евроразоната. В сектор услуги се наблюдава процес на сближаване, но той не е интензивен и различията с Евроразоната продължават да са на високи ниво.

Използвана литература:

1. Стефанова, Кр. (2019). Теоретични основи на анализа на структурната конвергенция на пазара на труда в ЕС. В: Икономически предизвикателства: развитие, благосъстояние, интеграция, Юбилейна научна конференция, София: ИК УНСС, с. 294-302.
2. Стефанова, Кр. (2019). Значение и факторна обусловеност на структурната конвергенция на пазара на труда в Европейския съюз – теоретични аспекти. Научни трудове на УНСС, том 5, с. 295-310.
3. Beck, K. (2013). Structural Similarity as a Determinant of Business Cycle Synchronization in the European Union: A Robust Analysis. RESEARCH IN ECONOMICS AND BUSINESS: CENTRAL AND EASTERN EUROPE, 5 (2), pp. 31-54.

4. Doyle, E. And O’Leary, E. (1999). The role of structural change in labour productivity convergence among European Union countries: 1970-1990. *Journal of Economic Studies*, 26 (2), pp. 106 – 122.
5. Höhenberger, N. and Schmiedeberg, C. (2008). Structural convergence of European countries. CeGE Discussion Paper, №. 75, Göttingen: Center for European, Governance and Economic Development Research.
6. Imbs, J. (2001). Sectors and the OECD Business Cycle. CEPR Discussion Papers № 2473.
7. Naveed, A. and Ahmad, N. (2016). Labour productivity convergence and structural changes: simultaneous analysis at country, regional and industry levels. *Journal of Economic Structures* 5 (1).
8. Kuznets, S. (1973). Modern Economic Growth: Findings and Reflections. *The American Economic Review*, 63 (3), pp.247-258.
9. Landesmann, M. (2000). Structural Change in the Transition Economies, 1989 to 1999. WIIW Research Reports, № 269, September.
10. Silva, E.G. and Teixeira, A. A.C. (2008). Surveying structural change: Seminal contributions and a bibliometric account, *Structural Change and Economic Dynamics*. 19 (3), pp. 273-300.
11. Wacziarg, R. (2004). Structural Convergence. CDDRL WORKING PAPERS, Stanford University.
12. <https://ec.europa.eu/eurostat>

ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА СЛЕД ЧЛЕНСТВОТО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Гл. ас. д-р Сабрина Калинкова
Катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, Университет
за национално и световно стопанство, s.kalinkova@unwe.bg

RESTRUCTURING OF THE BULGARIAN ECONOMY AFTER MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION

Sabrina Kalinkova, Chief Assist. Dr.
Department “Marketing and Strategic Planning”, University of National
and World Economy, s.kalinkova@unwe.bg

Резюме: *Развитието на националното стопанство е в пряка зависимост от условията и изискванията, предоставяни и поставяни от обкръжаващата го среда. Настоящото изследване се фокусира върху процесите на реструктуриране в българската икономика след присъединяването на страната към интеграционната общност на Европейския съюз. Основната цел на изследването е очертаването на настъпилите промени/тенденции и въздействието, което те оказват върху икономиката.*

Abstract: *The development of the national economy is directly dependent on the conditions and requirements provided and set by its environment. The present study focuses on restructuring processes in the Bulgarian economy after the country joined in the integration community of the European Union. The main goal of the research is to outline the changes / trends that have occurred and the impact they have on the economy.*

Ключови думи: *процес на реструктуриране; национална икономика; България в Европейския съюз.*

Key words: *restructuring process; national economy; Bulgaria in the European Union.*

JEL: *E – Macroeconomics and Monetary Economics; E23 – Production.*

Основна характеристика на съвременния свят се явява повишаващото се ниво на сложност, както и засилената турболентност. Това са характеристики, които оказват съществено въздействие върху развитието на една национална икономика. Като един от водещите процеси, които влияят върху промените, настъпвали и настъпващи в икономиката на България, се очертава членството на страната в общността на Европейския съюз.

Този процес, стартирал с конкретни действия през 2000 г., предопределя и периода на настоящето изследване. Данните за брутният вътрешен продукт и брутната добавена стойност са представени в съпоставими пазарни цени (млн.лв.), агрегирани в десет основни отрасли – *Селско, горско и рибно стопанство; Индустрия (изкл. строителството); Строителство; Търговия,*

транспорт, хотелиерство и ресторантьорство; Създаване и разпространение на информация и творчески продукти, далекосъобщения; Финансови и застрахователни дейности; Операции с недвижими имоти; Професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности; Държавно управление, образование, хуманно здравеопазване и социална работа; Култура, спорт и развлечения, ремонт на домакински вещи и други дейности.

Необходимо да бъдат посочени и основните ограничения пред настоящето изследване. На първо място, става въпрос за използваната отраслова агрегация. Използваната в изследването агрегация е свързана с методологията за представяне на данни, използвана от Националния статистически институт на Република България. На второ място, като ограничение пред изследването следва да се очертае обхватът (в широчина и дълбочина), който се фокусира единствено върху структурата на brutния вътрешен продукт и brutната добавена стойност, която се генерира. Получените резултати, както и изведените тенденции и формулирани изводи, следва да бъдат използвани като база за последващи изследвания, насочени към анализ на начина на „създаване“ на полезния резултат, както и посоката на разпределението му.

Основният въпрос, чиито отговор търси настоящето изследване, е: „*Наблюдава ли се реструктуриране на българската икономика?*“. Става въпрос за реструктуриране, започнало още в първите години на прехода и свързано с изведената необходимост от „изграждане“ на пазарна икономика, която да гарантира условия за присъединяването на страната към Европейския съюз. Във връзка с присъединяването се отваря т.нар. преговорни глави, които имат пряко отношение към част от отраслите на българската икономика. И по-конкретно: *Глава 7: Земеделие; Глава 8: Рибно стопанство; Глава 9: Транспортна политика; Глава 14: Енергетика; Глава 15: Индустриална политика и Глава 19: Телекомуникации и информационни технологии.*

Много по-важните въпроси, на които трябва да се отговори, са:

- Трябва ли да се очаква, че присъединяването на България в Европейския съюз ще доведе до сериозни промени в отрасловата структура и при наличието на такива промени, какви са факторите, които ги обуславят?
- Може ли да се очаква реструктуриране на отрасловата структура на икономиката, базирано на развитието на високотехнологични производства, научно-изследователска и развойна дейност и целенасочена политика в областта?

Своеобразно обобщение на горепосочените въпроси се явява въпросът относно процеса на целеполагане при определяне на бъдещото развитие на България, а и на която и да е друга държава-членка на Европейския съюз. Обективният поглед върху събитията показва, че в основата на всяка една структурна промяна, настъпваща в българската икономика (в пред-присъединителния период и след това) би следвало да стоят преди всичко интересите на

страната, но и заложените цели на ниво интеграционна общност. От посоченото току-що следва да се обобщи, че своеобразен ориентир в процеса на преструктуриране на българската икономика стоят Лисабонската стратегия¹ и стратегията Европа 2020².

Проследяването на измененията, настъпили в развитието (структурата) на българската икономика се осъществява на база данните за това развитие, предоставени от Националния статистически институт. Обработените данни, представящи структурата на векторите на brutния вътрешен продукт и brutната добавена стойност, са представени съответно в **таблица 1** и **таблица 2**.

Таблица 1. Структура на БВП на българската икономика в периода 2000 – 2019 г. (по производствения метод, в %)

СТРУКТУРА НА БВП НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА В ПЕРИОДА 2000 – 2019 г. (производствен метод, в %)										
Година	Селско, горско и рибно стопанство	Индустрия (изкл. на строителство)	Строителство	Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство	Създаване и разпр. на информация и творчески продукти, далекосъобщения	Финансови и застрахователни дейности	Операции с недвижими имоти	Професионални дейности и научни изследвания; админ. и спомогателни дейности	Държавно управл. образование; хуманно здравеопазване и социална работа	Култура, спорт и развлечения; ремонт на домакински вещи и други
2000	10,97%	18,39%	4,48%	18,54%	2,81%	2,08%	10,08%	3,80%	14,85%	1,86%
2001	10,60%	19,30%	4,68%	18,99%	3,35%	2,56%	9,56%	4,17%	13,28%	1,57%
2002	9,71%	19,64%	4,44%	19,11%	3,81%	2,82%	10,25%	4,05%	13,71%	1,51%
2003	9,10%	19,98%	4,27%	19,50%	3,74%	3,62%	8,98%	3,57%	12,91%	1,54%
2004	8,45%	18,79%	4,28%	19,23%	3,91%	3,75%	9,50%	3,60%	12,50%	1,57%
2005	7,28%	19,10%	5,22%	18,52%	3,23%	4,95%	8,86%	3,64%	12,63%	1,70%
2006	6,10%	19,47%	5,90%	19,81%	3,20%	4,45%	8,70%	3,85%	11,31%	1,62%
2007	4,65%	19,52%	6,72%	17,99%	3,14%	6,05%	10,15%	4,29%	10,64%	1,71%
2008	5,87%	17,43%	7,55%	17,22%	4,89%	5,27%	9,11%	4,04%	10,52%	2,21%
2009	4,24%	18,17%	8,31%	17,53%	4,66%	5,16%	9,97%	4,94%	11,41%	2,45%
2010	4,01%	17,02%	6,27%	17,98%	4,35%	7,81%	10,55%	4,97%	11,99%	1,95%
2011	4,64%	19,53%	5,55%	17,80%	4,69%	7,07%	10,07%	4,77%	11,27%	2,05%

¹ European Commission, 2010. Lisbon strategy evaluation document, [online] Available at: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/2/2010/EN/SEC-2010-114-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>

² European Commission, 2010. Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, [online] Available at: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>

2012	4,41%	19,68%	5,10%	17,54%	4,42%	6,51%	9,97%	5,13%	11,74%	2,06%
2013	4,48%	19,02%	4,20%	18,73%	4,87%	5,70%	9,85%	4,87%	12,14%	2,22%
2014	4,52%	19,60%	3,84%	18,80%	4,81%	5,85%	9,08%	4,89%	13,24%	2,21%
2015	4,02%	19,90%	3,78%	19,42%	4,58%	5,97%	8,45%	5,46%	12,56%	2,19%
2016	4,03%	20,83%	3,38%	19,18%	5,32%	6,12%	8,20%	5,42%	11,58%	2,06%
2017	4,04%	20,70%	3,56%	19,28%	5,27%	5,66%	8,63%	5,23%	11,99%	2,01%
2018	3,37%	18,73%	3,62%	20,07%	5,89%	5,77%	9,17%	5,62%	12,51%	1,96%
2019	3,19%	18,38%	3,93%	19,17%	5,83%	5,68%	9,02%	5,65%	13,35%	1,99%

Източник: Собствени изчисления на база информация, предоставена от НСИ

Може да се твърди, че в предприєдинителните години, а и в последствие, България следва процесите на реструктуриране, които вече протичат в централноевропейските страни – Унгария, Словения, Словакия, Естония и т.н.

В началото на изследвания период (2000 г.) най-голям дял в структурата на БВП на България заемат отрасли „*Индустрия*“ с дял от 18,39% и „*Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство*“ с дял 18,54%. „*Държавното управление, образование, хуманитарно здравеопазване и социална работа*“ формира 14,85% от брутния вътрешен продукт на страната. Отрасъл „*Селско, горско и рибно стопанство*“ формират 10,97% от БВП през 2000 г., а „*Операции с недвижими имоти*“ – 10,08%. Със значително по-ниски дялове са останалите икономически отрасли. Прави впечатление, че е налице значително участие на отрасъл „*Селско, горско и рибно стопанство*“ в икономиката на България за сметка на по-ниския дял на услугите. Във връзка с ангажиментите, поети пред ЕС, а и поради следването на тенденциите в икономическото развитие на останалите страни-членки, очакванията (в началото на периода) са България да сближи структурата на икономиката си с тези на Гърция, Испания и Португалия. Става въпрос за структура, в която селското стопанство заема по-малък дял спрямо промишлеността в страната, услугите да бъдат с увеличаващ се дял, но все още под дяловете, които се регистрират в развитите страни-членки на Съюза.

Анализът на структурата на българската икономика, представена чрез показателят БВП, би бил непълен без неговото обвързване с полезния резултат, който генерира, а именно брутната добавена стойност. От теоретична гледна точка, брутната добавена стойност заедно с възможностите за изграждане на специализирани отрасли, генериращи финансови постъпления от износ, следва да се разглеждат като един от ориентирите за посоката на реструктуриране на икономиката (от позицията на отрасловата структура).

Таблица 2: Структура на БДС на българската икономика в периода 2000 – 2019 г. (в %)

СТРУКТУРА НА БДС НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА В ПЕРИОДА 2000 – 2019 Г. (В %)										
година	Селско, горско и рибно стопанство	Индустрия (с изкл. на строителството)	Строителство	Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство	Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	Финансови и застрахователни дейности	Операции с недвижими имоти	Професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности	Държавно управление; образование; хуманно здравеопазване и социална работа	Култура, спорт и развлечения, ремонт на домакински вещи и др.
2000	12,49%	20,93%	5,10%	21,10%	3,20%	2,37%	11,47%	4,33%	16,90%	2,11%
2001	12,04%	21,91%	5,31%	21,56%	3,81%	2,91%	10,86%	4,74%	15,08%	1,78%
2002	10,90%	22,05%	4,99%	21,46%	4,28%	3,16%	11,51%	4,55%	15,39%	1,69%
2003	10,43%	22,91%	4,89%	22,36%	4,29%	4,15%	10,29%	4,09%	14,81%	1,77%
2004	9,88%	21,96%	5,00%	22,47%	4,56%	4,38%	11,11%	4,21%	14,60%	1,84%
2005	8,56%	22,44%	6,13%	21,76%	3,80%	5,81%	10,40%	4,28%	14,83%	1,99%
2006	7,22%	23,07%	6,99%	23,47%	3,79%	5,27%	10,31%	4,56%	13,40%	1,91%
2007	5,49%	23,01%	7,92%	21,20%	3,71%	7,13%	11,96%	5,05%	12,54%	2,01%
2008	6,98%	20,73%	8,97%	20,47%	5,81%	6,27%	10,83%	4,81%	12,51%	2,63%
2009	4,88%	20,93%	9,57%	20,18%	5,36%	5,95%	11,48%	5,69%	13,14%	2,82%
2010	4,62%	19,58%	7,21%	20,69%	5,00%	8,99%	12,14%	5,72%	13,80%	2,25%
2011	5,31%	22,34%	6,35%	20,35%	5,36%	8,08%	11,52%	5,45%	12,88%	2,35%
2012	5,09%	22,73%	5,89%	20,27%	5,10%	7,52%	11,52%	5,93%	13,56%	2,39%
2013	5,21%	22,09%	4,88%	21,76%	5,66%	6,62%	11,44%	5,65%	14,10%	2,58%
2014	5,21%	22,56%	4,42%	21,65%	5,54%	6,74%	10,46%	5,63%	15,24%	2,54%
2015	4,66%	23,05%	4,38%	22,50%	5,31%	6,92%	9,79%	6,32%	14,55%	2,53%
2016	4,67%	24,19%	3,92%	22,27%	6,17%	7,10%	9,53%	6,29%	13,45%	2,40%
2017	4,67%	23,97%	4,12%	22,32%	6,11%	6,55%	9,99%	6,06%	13,88%	2,33%
2018	3,89%	21,60%	4,18%	23,14%	6,79%	6,66%	10,58%	6,48%	14,43%	2,26%
2019	3,71%	21,32%	4,56%	22,24%	6,77%	6,59%	10,47%	6,56%	15,49%	2,30%

Източник: Собствени изчисления на база информация, предоставена от НСИ

Напълно очаквано, двата отрасли с най-висок дял в БВП през 2000 г. формират и най-висока брутна добавена стойност (около 21%). Както при тях, така и при отрасли „Държавно управление, образование, хуманно здравеопазване и социална работа“; „Селско, горско и рибно стопанство“ и „Операции с недвижими имоти“ делът на БДС е по-висок от относителния дял на

всеки от отраслите в структурата на БВП. От икономическа гледна точка подобна тенденция следва да се оценява като положителна, а факторите, които стоят в основата на тези резултати – да бъдат запазени и усъвършенствани.

След 2000 г. се забелязват изменения в отрасловата структура на икономиката, която е свързана с понижаване дела на част от икономическите отрасли за сметка на други отрасли. Прави впечатление, че отрасли „*Индустрия*“ и „*Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство*“ запазват водещите си позиции и в края на изследвания период. Съвсем очаквано в хода на изследвания период се отчитат съответни незначителни колебания в размера на дяловете на тези отрасли. Пример за това е кризисната 2008 г., както и последващите я две години. Подобна тенденция се отчита и при отрасли: „*Селско, горско и рибно стопанство*“, „*Операции с недвижими имоти*“ и „*Държавно управление, образование, хуманно здравеопазване и социална работа*“. За сметка на това ръст се отчита в дяловете на отрасли: „*Строителство*“; „*Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения*“; „*Финансови и застрахователни дейности*“; „*Професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности*“ и „*Култура, спорт и развлечения, ремонт на домакински вещи и други дейности*“.

В края на изследвания период се отчита значителното понижение в дела на отрасъл „*Селско, горско и рибно стопанство*“ в обема на брутния вътрешен продукт на България. Този спад е от 10,97% през 2000 г. до 3,19% през 2019 г. Спадът, възприеман като форма на реструктуриране на икономиката трябва да бъде обвързан и с брутната добавена стойност, създавана от същия отрасъл през изследвания период. Що се отнася до нейния дял (на БДС), налице е ускореното му намаляване, като пряк резултат от настъпилите структурни промени.

Погледът върху останалите отрасли на икономиката показва, че са налице незначителни изменения в дяловете им, формиращи както структурата на брутния вътрешен продукт на България, така и на брутната добавена стойност за изследвания период. Тук на дневен ред изпъква въпросът дали липсата на значими изменения в структурата на българската икономика влияе позитивно или негативно върху нейното развитие. В допълнение интерес предизвиква и въздействието, оказано от присъединяването на страната в Европейския съюз. И по-конкретно в каква степен са изпълнени заложените цели в общностните и национални планови документи. А както констатира Хр. Иванов (2019) основният проблем е „фактът, че целите на ниво Европейски съюз бяха прекалено числови и не отразяват в достатъчна степен различията на изходните позиции на страните-членки“³.

³ Ivanov, Ch., Development of goal setting process in the EU, доклад в сборник от международна научна конференция „30 години: преход, поуки и перспективи“, проведена на 27 ноември 2019 г., УНСС – гр. София, ISBN: 978-619-232-256-4, стр. 472-478

В обобщение следва да се посочи, че не са налице съществени изменения в отрасловата структура на българската икономика, като изключение може да се приеме единствено значителния спад в дяла на отрасъл „Селско, горско и рибно стопанство“ в БВП на страната. При останалите отрасли все още не се наблюдават значителни структурни изменения, които да се определят като такива, предопределени от сравнителните предимства на страната. Това само по себе си би следвало да се приеме като препратка към необходимите бъдещи структурни промени в икономическата система.

Резултатите от анализа водят до заключението, че в България процесите на специализация, а също и формирането на клъстери тепърва предстои. Пред страната стоят важните задачи за правилно определяне на своите цели на развитие, които да се превърнат в база за определяне на структурните изменения в страната (посока и степен), ако такива са необходими. Още по-важно и отговорно е в процеса на това целеполагане водещи да бъдат националните интереси, разглеждани като неделимо триединство в посока икономически, социални и екологични интереси.

Библиография:

1. Ivanov, Ch., Development of goal setting process in the EU, доклад в сборник от международна научна конференция „30 години: преход, поуки и перспективи“, проведена на 27 ноември 2019 г., УНСС – гр. София, ISBN: 978-619-232-256-4, стр. 472-478
2. Интернет страница на Националния статистически институт на Република България: www.nsi.bg
3. European Commission, 2010. Lisbon strategy evaluation document, [online] Available at: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/2/2010/EN/SEC-2010-114-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>
4. European Commission, 2010. Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, [online] Available at: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>

ФИСКАЛНИ МЕРКИ В СТРАНИТЕ ОТ БАЛКАНСКИЯ РЕГИОН В ОТГОВОР НА КРИЗАТА С COVID-19

Ас. д-р Величка Николова
Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство,
vnikolova@unwe.bg

FISCAL MEASURES IN THE BALKAN COUNTRIES IN RESPONSE TO THE COVID-19 CRISIS

Assist. Prof. Velichka Nikolova, Ph.D.
Department of Economics, University of National and World Economy,
vnikolova@unwe.bg

Резюме: Пандемията с COVID-19 извежда на преден план ролята на фискалната политика и възможностите, които притежава тя посредством своите инструменти да противодейства на кризисни ситуации в икономиката. Настоящият доклад се фокусира върху фискалните мерки, които предприемат страните от Балканския регион в отговор на кризата с COVID-19. Те са насочени основно към растящата необходимост от осигуряването на финансов ресурс за финансиране на различни дейности в областта на здравеопазването, подпомагане на социално-осигурителните системи и отчитане на новите реалности в сферата на образованието.

Abstract: The COVID-19 pandemic highlights the role of the fiscal policy and the opportunities it has through its instruments to cope with the crisis situations in the economy. This study presents the fiscal measures that have been adopted by the countries from the Balkan region in the response to the COVID-19 crisis. The measures are focused mainly on financing various activities in the field of healthcare, supporting social security systems and taking the new realities into consideration in the field of education.

Ключови думи: фискална политика; фискални мерки; страни от Балканския регион; COVID-19.

Key words: fiscal policy; fiscal measures; countries from the Balkan region; COVID-19.
JEL: E62; H60; H61.

Увод

Кризата с COVID-19 изправя фискалното управление пред множество предизвикателства, като сред тях на първо място най-сериозното е свързано с необходимостта да се пренасочат от държавните бюджети на страните все повече ресурси за финансиране на различни дейности в сферата на здравеопазването. На следващо място от значение е да може да се реагира своевременно на възможността за отделяне на средства за изплащане на растящ брой социални плащания с оглед реализирането на неблагоприятни прогнози за нарастването на равнището на безработица и броя на хората, които изпитват

необходимост от финансова помощ. Кризата с COVID-19 освен фискални рискове предоставя и възможности за преосмисляне на провеждането на спешни реформи в различни сфери от обществения живот, които по една или друга причина са отлагани във времето. Част от тези предизвикателства са пряко свързани с внедряване на съвременните достижения на техниката и технологиите във все повече сектори от икономиката, като с особен приоритет сред тях е образованието, в частност обучението в електронна среда.

Обект на настоящия доклад са възможностите, които притежава фискалната политика, посредством своите инструменти да противодейства на кризисни ситуации в икономиката. Предмет на доклада са фискалните мерки, които предприемат страните от Балканския регион в отговор на кризата с COVID-19. Реализирането на доклада се съпътства с изпълнението на две основни задачи. Едната от тях е насочена към систематизиране на теоретико-емпирични изследвания, в чиито фокус се поставя т.нар. *институционално* измерение на фискалната политика, при което от значение е по какъв начин се осъществява фискалното управление и може ли да се гарантира в продължителен период от време фискална стабилност чрез спазването на заложените на национално и наднационално ниво фискални правила. Другата задача се състои в това да се проследят фискалните мерки, които предприемат Балканските страни в опита си да се справят с възникналите дисбаланси в сферата на здравеопазването и образованието, а също така и да окажат финансова помощ на домакинствата и частния сектор.

Настоящото изследване се фокусира върху краткосрочни фискални мерки, предприети от правителствата в началото на 2020 г., чрез които се цели да се противодейства на първоначалните негативни икономически и социални ефекти от COVID-19. В допълнение към анализа, за някои страни от Балканския регион се обръща внимание и на такива мерки, които се залагат в проектобюджетите за 2021 г. Преди да се премине към същинската част на доклада следва да се уточни, че към страните от Балканския регион, от гледна точка на тяхното географско положение, се включват Албания, Босна и Херцеговина, Косово, Сърбия, Черна гора, Северна Македония, България, Гърция, Хърватия, Словения, Румъния и Турция.

Институционални измерения на фискалната политика с цел поддържането на фискална стабилност

Институционалните измерения на фискалната политика намират проявление в това каква роля изпълняват институциите, които са заети непосредствено с провеждането на тази политика, в частност по какъв начин се осъществява фискалното управление и може ли да се гарантира в продължителен период от време фискална стабилност чрез спазването на заложените на национално и наднационално ниво фискални правила. С дискуссионен характер е въпросът дали

въвеждането на чисто нормативни ограничения по отношение на нарастването на публичните разходи, бюджетния дефицит и държавния дълг способства за засилване на фискалната дисциплина или напротив допринасят за нейното влошаване. От една страна, застъпва се идеята, че *разумните* правителства могат да противодействат на шокове в икономиката чрез въвеждането на ефективни фискални правила (Guichard et al., 2007). Съчетанието на тези правила с успешни механизми за мониторинг може да допринесе за намаляване на лихвения риск, което от своя страна да намали разходите по обслужването на държавния дълг и пренасочването на средства за финансиране на продуктивни публични разходи (International Monetary Fund, 2017). Iara and Wolf (2010) наблягат на това, че въвеждането на фискални правила допринася за повишаването на устойчивостта на публичните финанси посредством създаването на предпоставки за безпроблемно обслужване на дълга и повишаването на фискалната дисциплина. От друга страна, в научната литература, макар и по-рядко, се срещат разработки, в които се отчитат и негативните последици от въвеждането на фискални правила. Това пряко кореспондира с идеята, че в стремежа си управляващите да ограничат нарастването на бюджетните дефицити и дълговете на страните, предизвикват спад в равнището на публичните инвестиции (Dur, Peletier and Swank, 1997).

Институционалното измерение на фискалната политика е неразривно свързано с институционалните *инструменти*, чрез които на наднационално ниво (в частност Европейски съюз) се гарантира спазването на фискалната дисциплина. В най-общ план те могат да се подразделят две групи. В първата от тях попадат съвкупност от чисто нормативни документи, като регламенти и директиви, с които се цели да се поддържа фискална стабилност. На ниво ЕС особена важност се придава на *Пакта за стабилност растеж*, в който място намират съвкупност от фискални правила, с които се цели да се способства за поддържането на стабилност на публичните финанси. В рамките на коригиращата мярка от *Пакта за стабилност растеж* централно място заема *Процедурата по прекомерен дефицит*. В нея са заложен референтни стойности за бюджетния дефицит (3 %) и държавния дълг към БВП (60 %), които не следва да се надхвърлят. В противен случай, се задейства процедура и може да се пристъпи към налагане на санкции.

Фискалните институции намират място във втората група. В тази връзка Jankovics and Sherwood (2017) обръщат внимание на основните дейности, с които трябва да се заемат фискалните институции, а именно: фокусиране върху дългосрочната устойчивост на публичните финанси, поддържане на фискална прозрачност, изследване на отражението на предприети мерки в областта на приходната и разходната политика върху изпълнението на държавния бюджет, спазване на заложените фискални правила, а също така и изготвянето на препоръки относно начините на провеждане на фискална политика.

Предприетите *стратегически* действия и фискални мерки от страна на фискалното управление могат да се разгледат в контекста на това, че гражданите на дадена страна имат правото да вземат решение коя да бъде управляващата партия или партии. При това положение, този *избор* може да се окаже от *решаващо* значение за бъдещи реформи в бюджетната политика. Alesina and Tabellini (1990) акцентират върху това по какъв начин смяната на управляващите партии оказва влияние върху фискалната политика. Така например, когато с всеки следващ парламентарен избор, властта се поема от партии, чиято политика рязко се различава от тази на предходните управляващи, често срещано явление е генерирането на бюджетни дефицити и използването на държавен дълг. Решенията за начините, по които да се осъществи погасяването му стратегически се оставя в ръцете на бъдещите правителства, като чрез това се цели управляващите партии да станат все по-малко атрактивни в лицето на своите избиратели.

До известна степен теорията на Alesina and Tabellini (1990) може да се проектира и към настоящата ситуация, в която страните се опитват да се справят с неблагоприятните последици с кризата с COVID-19 чрез навременни действия от страна на правителствата. Размерът на финансовите стимули в различни сфери от обществения живот, които се предоставят посредством възприетите, макар и краткосрочни на този етап фискалните мерки, следва да се обвърже и с финансовите ресурси, които притежават страните. В унисон с теорията на Alesina and Tabellini (1990) е възможно да се стигне до там, че в стремежа си дадена управляваща партия да стане по-атрактивна в лицето на своите избиратели, може да приложи такива фискални мерки, чието изпълнение да е свързано с емитирането на значителен заеман ресурс, а неговото изплащане да остане в ръцете на бъдещите поколения. Чрез следващата част от доклада се проследяват по-конкретно какви фискални мерки се предприемат в страните от Балканския регион с цел справяне с разпространението на кризата с COVID-19.

Фискални мерки в страните от Балканския регион в сферата на здравеопазването

Най-сериозното предизвикателство на първо място, пред което е изправено фискалното управление на Балканските страни, е свързано със заделянето на значителен ресурс за подпомагане на различни дейности в сферата на здравеопазването. Това, което се наблюдава във всички държави, които попадат в обхвата на настоящото изследване е, че в условията на обстоятелства с извънреден характер, в действие влизат дискреционни фискални мерки, предимно с краткосрочен характер, които целят да противодействат на кризисни ситуации в здравните системи, в т.ч. преодоляване на съществуващи дефицити по отношение на медицински персонал, оборудване, консултативи и лекарства.

Общото, което се забелязва в страните от Балканския регион е, че се насочва значителен бюджетен ресурс за закупуване на защитни облекла, тестове, а същевременно с това финансов стимул получават и всички здравни работници, които се борят срещу заразата. Често прилагана фискална мярка са еднократните финансови стимули за медицинския персонал на „*първа линия*“, а също така и увеличение на заплатите за заетите в сферата на здравеопазването. Впечатление прави, че осигуряването на допълнителни финансови стимули за здравните работници е силно застъпено, както в Балканските страни, които са част от Европейския съюз, така и за тези извън него. Така например, в Сърбия се приема 10-процентно увеличение на заплатите на медицинския персонал, считано от април 2020 г. (International Monetary Fund, 2020b), в Черна гора увеличението е в размер на 15 %, считано от месец март 2020 г. (International Labour Organization and European Bank for Reconstruction and Development, 2020a). В Косово е предвидено допълнително материално стимулиране в размер на 300 евро (Ministry of Finance and Transfers, Republic of Kosovo, 2020), което да получат всички служители, които са пряко застрашени от заразяване с инфекцията. Това се отнася не само за медицинския персонал, а и за други служители в общественния сектор, като полицаи, пожарникари, митнически служители, служители в данъчните администрации и бюрата по труда. В Албания е осигурено допълнително материално стимулиране на здравните работници в размер на 1000 евро. Българското правителство, по подобие на тези в останалите Балкански страни, също обръща внимание на финансовото стимулиране на служителите, които имат пряк контакт със заразени от вируса, като към тях се причисляват медицински персонал, служители от системата на Министерство на вътрешните работи във връзка с дейностите по осъществяването на контрол по време на извънредното положение, социални работници и др. Държавата предоставя финансов стимул в размер на 1000 лв. към заплатата на тази част от медицинския персонал, която е пряко ангажирана с грижата за заразени пациенти, като към това се добавя и възможността от ползването на туристически ваучери.

От значение е да се обърне внимание и на специфичните фискални мерки в сектор здравеопазване, които се предприемат на ниво отделни страни. В Турция краткосрочните фискални мерки се съсредоточават върху изграждане на нови болници с капацитет, по-голям от 3500 легла, а за възрастната част от населението се предвижда предоставяне на социални и здравни услуги по домовете (The World Bank, 2020). Гърция се опитва да противодейства на кризата с COVID-19, като насочва своите усилия още в самото начало на пандемията към подсилване на сектор здравеопазване чрез разширяването на болничния капацитет, в т.ч. набиране на около 4300 здравни работници (OECD, 2020a). Това, което отличава Словения от останалите страни от Балканския регион е, че държавата въвежда фискална мярка в областта на здравното осигуряване. В тази връзка, около 60 млн. евро се отделят от държавния

бюджет, като предназначението е с този ресурс да се покрият първите тридесет дни отпуск по болест на служител и по този начин да се сваля тежестта от работодателите (European Commission, 2020).

Фискални мерки в страните от Балканския регион в подкрепа на домакинствата

Предвид кризата с COVID-19 сериозни проблеми и предизвикателства се забелязват в пенсионно-осигурителните системи. Сред тях Feher and Bidegain (2020) поставят акцент върху възможността във времето значително да нараснат подадените заявления за ранно пенсиониране (преди установената възраст по закон), както и нарастване на обезщетенията за инвалидност. Аргументи в подкрепа на ранното пенсиониране са влошените перспективи за развитието на пазара на труда и очакванията за растяща безработица, предизвикани от отпадането на активна работна сила от пазара на труда и намаляване на съвкупното производство. Социалните системи, особено на страните-членки на ЕС, допълнително биват натоварени от влошаващите се демографски тенденции и нарастващата продължителност на живот, което в бъдеще се очертава да се задълбочи. От друга страна, през последните няколко години постоянният поток от бежанци от места с военно-конфликтни действия се явява значително бреме за фискалната устойчивост на тези системи и на държавните бюджети като цяло.

Общото, което се забелязва в страните от Балканския регион по отношение на приложението на фискални мерки в подкрепа на домакинствата, е временното отлагане на плащанията на данъчни задължения. Страните осигурят финансови стимули и за частния сектор, с изключение на случаите, когато работодателите предприемат мерки по съкращаване на своите служители поради влошените икономически резултати по време на пандемията. Това също може да се разгледа като мярка в подкрепа на домакинствата срещу евентуалното нарастване на безработицата в страните от региона. В по-конкретен план могат да се посочат и част от предприетите фискални мерки по страни в сферата на социалното осигуряване и подпомагане. В Албания се поставя фокус върху т.нар. уязвими групи, като размерът на социалната помощ, която получават, се удвоява по време на кризата. Внимание се обръща на семейства, които са изгубили работата си по време на пандемията и за тях се отлага временно плащането на наеми. Впечатление прави, че в Албания не се толерират от правителството работодатели, които въпреки че изпитват финансови затруднения с изплащането на заплатите на своите служители, не кандидатстват за финансова подкрепа от страна на държавата. В такива случаи се прибегва до налагането на глоби. Правителството на Косово също осигурява финансова подкрепа за уязвими групи от обществото, като тя е в размер на 130 евро и от нея могат да се ползват семейства, в които няма работещи или такива, които получават социални плащания от страна на държавата.

Като правителствена мярка в Босна и Херцеговина в подкрепа на физическите лица е въвеждането на мораториум върху плащанията по заеми в рамките на период от дванадесет месеца (International Monetary Fund, 2020a). Словения също се включва в подкрепата на уязвими членове на обществото (със 130 евро за едно лице), с тази особеност, че от помощта могат да се ползват освен хората с ниски доходи и пенсионерите, а заедно с тях и студентите. Подпомагането на социално слаби семейства е сред основните приоритети на правителството в Турция, като за тази цел са осигурени еднократни помощи по 1000 турски лири за семейство. По отношение на финансовата подкрепа, насочена към уязвими членове на обществото, България заделя 3,1 млн. лв. за подпомагане на семейства с хранителни продукти от първа необходимост.

Фискални мерки са приложени и в посока на подпомагането на възрастната част от населението, в т.ч. еднократна финансова подкрепа за пенсионерите с последващо увеличаване на пенсиите. В тази връзка в Румъния се въвежда увеличение на пенсиите с 14 %. В Словения се изплаща еднократна финансова подкрепа, която е в границите от 130 до 300 евро за пенсионери, чиито пенсии са под 700 евро (European Commission, 2020). Правителството на Черна гора също обръща внимание на подпомагането на възрастната част от населението. За тази цел се отделят около 1 млн. евро, като основната идея е пенсионерите с най-ниски пенсии да получат допълнително по 50 евро. Еднократни плащания са направени и към всички пенсионери в Сърбия, като целта е да се сдобият с продукти от първа необходимост. В България правителството също подпомага пенсионерите, като е предвидено до края на 2020 г. и първите няколко месеца от 2021 г. всеки пенсионер да получава допълнително по 50 лева. Правителството в Турция се включва в подкрепата на възрастната част от населението, като за тази цел е увеличена минималната пенсия *от 1000 на 1500 турски лири* (Ministry of Treasury and Finance, Republic of Turkey, 2020).

Налице са редица фискални мерки, приложени от Балканските страни, с ясно изразен краткосрочен характер, чрез които се цели да се осигури финансова подкрепа на заетите в различни сфери на дейност. В тази връзка, за месеците април и май, правителството на Косово подпомага (*със 100 евро към заплатите*) работещите, които имат пряк контакт с клиенти. Това се отнася за заетите в аптеки, хранителни магазини и пекарни. Хърватия също обръща внимание на професии, в които работещите са пряко изложени на риск от заразяване, като финансова подкрепа получават заетите в туризма, културата и спортните дейности. За служители, които са изгубили своята работа в резултат на кризата, правителството в Северна Македония поема изплащането на месечна помощ, която възлиза на 50 % от средната нетна работна заплата на работника през последните 24 месеца. България също се включва в подпомагането с еднократни помощи на семейства, които са изгубили своята ра-

бота в резултат на кризата и в които има деца под 14-годишна възраст. Еднократната помощ е в размер до 375 лв. (Министерство на финансите, Република България, 2020). Не са рядкост и случаите, в които служители, които заемат висши държавни длъжности, се отказват за определен период от време от получаването на своите заплати (Северна Македония, България). В допълнение към това, като временна мярка – за месеците април и май, държавните служители в Северна Македония получават минимална работна заплата. Като фискална мярка в публичния сектор в Словения се предприема редуциране на заплатите на държавните служители. Към своя пакет от фискални мерки в подкрепа на справянето с последствията с COVID-19 отличителна черта на Словения е, че включва финансовото стимулиране на многодетните семейства. В тази посока се заделят около 4 млн. евро.

Правителствата на Балканските страни при прилагането на фискални мерки обръщат особено внимание на заетите, които в резултат на кризата и последващото влизане в сила на т.нар. *извънредно положение*, временно са възпрепятствани, не могат да осъществяват своята дейност и съответно да получават доходи. В рамките на този период, например, в Румъния финансова помощ равна на не повече от 75 % от brutната работна заплата получават психотерапевти, спортисти, треньори, изследователи и др. Артистите и спортистите в Северна Македония също се ползват от финансова подкрепа от страна на правителството. Фискалните мерки в Балканските страни са и в посока на подпомагането на родители, които не могат да упражняват своята професия по време на извънредното положение поради необходимостта от това да се грижат за своите деца, в резултат на временно затваряне на детски градини и училища. В допълнение към това, в Черна гора за месеците април и май правителството подпомага със субсидия, която се равнява на до 70 % от минималната работна заплата, служители, които временно отсъстват от работа, поради това, че трябва да бъдат поставени под карантина (OECD, 2020c). Въвеждането на извънредно положение неминуемо тласка голяма част от работодателите в Балканските страни да съкратят всички или част от своите служители. Именно поради тази причина правителството на Сърбия подпомага загубилите своята работа в частния сектор с изплащането на до 50 % от месечната работна заплата на даден служител. За периода от март до април гръцкото правителство подкрепя финансово семейства, които са изгубили своята работа поради извънредната обстановка, като в тази връзка са осигурени плащания в размер на 800 евро за служител (OECD, 2020a). В Гърция, за разлика от останалите страни от Балканския регион, е приложена една *нетрадиционна* фискална мярка, при която със средства от държавния бюджет са изплатени част от Великденските бонуси на служители в частния сектор, които са изгубили своята работа.

В опита си да се справят с последствията от кризата с COVID-19 се забелязва, че в някои страни (Северна Македония) правителствата са инициатор на създаването на фондове, в които се събират помощи (дарения), както от

физически, така и от юридически лица. Едновременно с това се наблюдават и фискални мерки, които следва да влязат в сила от 2021 г. и също са насочени в подкрепа на домакинствата. В тази посока, правителството на Гърция планира да се намалят вноските за социално осигуряване с 3 п.п. на заетите в частния сектор (Ministry of Finance, Hellenic Republic, 2020).

Фискални мерки в Балканските страни в подкрепа на частния сектор

С оглед развитието на кризата с COVID-19 се оказва, че все повече фирми изпитват затруднения да осъществяват своята дейност безпрепятствено и изпитват растяща необходимост от финансов ресурс, с помощта на който да успеят да запазят своите позиции на пазара. Чрез фискалните мерки, които се предприемат в Балканските страни в подкрепа на частния сектор в краткосрочен план се цели да се преодолеят редица проблемни аспекти. По-важните от тях са свързани с временно спиране, с уговорка за последващо бъдещо плащане на дължими данъчни плащания, прибегване към намаление на диференцирани ДДС ставки, отпускане на заеми при преференциални условия на фирми, които изпитват затруднения с изплащането на заплатите на своите служители и погасяването на изискуемите задължения, а също така и финансова подкрепа за един от най-силно засегнатите от кризата сектори, а именно туризма. Общото, което се забелязва в изследваните държави е, че се прилагат финансови стимули за бизнес сектори, чиято дейност не може да се осъществява временно поради обявяване на извънредно положение.

Приложените фискални мерки в Балканските страни са доказателство за това, че сред приоритетните области за правителствата е поддържането на „здраволсловна“ среда и в частния сектор. Специално внимание се обръща на самонаетите лица и микропредприятията (с численост до 10 души), като за тяхното подпомагане в Косово се отделят 15 млн. евро. По отношение на подпомагането на т.нар. малки бизнеси, в Турция е въведена „кредитна карта за занаятчиите“, чиято роля се свежда до това да се предостави финансова подкрепа на търговци на дребно и занаятчии, като лимитът на картата е до 25 хил. турски лири. В опита си да окаже подкрепа за бизнеса в България е въведена мярката „60 на 40“ (Министерство на финансите, Република България, 2020), при която от държавния бюджет се поема изплащането на 60 % от осигурителния доход и осигурителните вноски за сметка на работодателя на работниците от фирми, които са поставени в неблагоприятно положение с оглед кризисната ситуация с разпространението на COVID-19. Сходна фискална мярка е приложена и в Турция.

За бизнес единици, които временно не могат да изпълняват своята дейност и имат затруднения с изплащането на заплатите, правителството в Албания осигурява финансова подкрепа за заетите чрез изплащането на минимална работна заплата, като от тази мярка могат да се възползват и самонаетите

лица. Румъния и Босна и Херцеговина също подпомагат бизнеси, които са временно затворени поради кризата, като за служителите от тях е осигурено изплащането на минимална работна заплата. В подкрепа на примерите за подпомагане на самонаетите лица (сред които църковни служители и фермери) може да се посочи и Словения, в която са осигурени около 70 млн. евро за изплащането на социалноосигурителни вноски за месеците май и април. Правителството на Северна Македония осигурява краткосрочна финансова подкрепа (за месеците април, май и юни) на работодатели, които оперират в сферата на ресторантьорството, туризма и транспорта, като засегнатите в тези области компании са субсидирани от държавата при изплащането на заплатите на своите служители (стимулирането е в размер до 50 % от заплатата на даден служител).

Сред фискалните мерки е и оказването на финансова подкрепа за туристическия сектор като за тази цел се регламентира начинът, по който следва да се възстановяват средства на тази част от населението, която е заплатила за почивки, които не могат да се реализират. За отбелязване е, че предоставянето на помощ за туризма от страна на правителството в Сърбия се обвързва с обещанието от страна на работодателите за запазването на работните места в тази сфера на икономическа дейност. При това положение собствениците на хотели получават еднократна помощ в размер на 850 евро за двойна стая и 500 евро за единична, при положение, че до края на годината не съкращават 10 % от персонала (International Labour Organization and European Bank for Reconstruction and Development, 2020b). В Хърватия отново фокусът е защита на работните места, по-специално, приоритет се придава на изплащането на заплати в бизнеси (*с повече от 10 работници*), в които е въведено намалено работно време с оглед развитието на кризата с COVID-19 и последващото осъществяване на дейностите. Целта е да се стимулират сектори, в които работните процеси се осъществяват в т.нар. *по-кратка* работна седмица. Правителството на Хърватия насочва огромен финансов ресурс в размер на 164 млн. хърватски куни за подпомагане и стабилизиране на туристическия сектор (OECD, 2020b). Това е обяснимо с оглед силната зависимост на страната от дейностите, които се реализират в този сектор. Черна гора се включва в преодоляването на негативните последици от COVID кризата, като предприема редица фискални мерки, които целят да заздравят бизнес средата. Към тях се отнасят подкрепа за туристическия сектор, в който правителството субсидира до 100 % от изплащането на минимална работна заплата, за разлика от други отрасли, в които служителите временно не могат да осъществяват своята дейност, където субсидията е в размер до 50 % от минималната работна заплата.

С цел запазване на работните места в икономиката, Турция въвежда забрана за съкращаване на служители в частния сектор, като изплащането на

заплатите е подпомогнато чрез субсидия от страна на държавата. Първоначално мярката е с продължителност три месеца, след което е удължена до септември 2020 г. Специално внимание е обърнато на насочването на бюджетен ресурс към авиационния сектор, в частност подкрепа за турските авиолинии, което на фона на останалите страни от Балканския регион може да се разглежда като *нетрадиционна* фискална мярка. Друг пример за подобен тип мярка прилага и правителството на Черна гора, където финансово се подпомагат бизнес единици, в които има новоназначени служители. Основната идея е във времето новонаетите служители да съумеят да запазят своите работни места, а не да бъдат първите, които да загубят работата си, в резултат на кризата. Не са рядкост случаите, в които фискалните мерки от страна на правителствата се насочват към подпомагане на селското стопанство. По отношение на това се наблюдава изкупуване на селскостопанска продукция от страна на правителствата и предоставяне на еднократни помощи за рибари.

С цел смекчаване на негативните последици за частния сектор от кризата с COVID-19, правителствата на Балканските страни прилагат фискални мерки и в областта на данъчното облагане. В Босна и Херцеговина се приемат изменения в Закона за ДДС, според които се регламентират като допустими забавяния в плащането на ДДС от 20 дни до 6 месеца (COVID-19 Health System Response Monitor, 2020). В Северна Македония, Турция, Гърция, Черна гора и Хърватия също е налице регламентиране на допустимо забавяне на плащането на ДДС задължения. В опита да се ограничи разпространението на кризата с COVID-19 като фискална мярка в Балканските страни се прибегва до временно спиране или отлагане на плащането на ДДС при внос на лекарства, медицинско оборудване, защитно облекло и санитарни изделия. По отношение на вноса на медицинско оборудване, предназначено за борба срещу заразата, в рамките на първото полугодие от 2020 г., в България също е въведено освобождаване от плащането на ДДС и мита (Министерство на финансите, 2020). В името на подпомагането на бизнеса в България, Румъния и Гърция са налице фискални мерки, свързани с удължаване на сроковете за плащане на корпоративен данък, данък върху доходите на физическите лица, данък върху имуществото и др. Допълнителна краткосрочна фискална мярка, която е заложена в проекта за държавен бюджет на Гърция за следващата 2021 г. е свързана с намаление на ДДС ставката при продажбата на продукти като защитни маски, ръкавици, кафе, билети за кино, туристически и транспортни услуги.

Фискални мерки в Балканските страни в сферата на образованието

Кризата с COVID-19 освен фискални рискове предоставя и възможности за преосмисляне на провеждането на спешни реформи в различни сфери от обществения живот, които по една или друга причина са били отлагани във времето. Част от тези предизвикателства са пряко свързани със заделяне на

финансови средства от бюджетите на страните за внедряване на съвременните достижения на техниката и технологиите във все повече сектори от икономиката, като с особен приоритет сред тях е образованието. В тази връзка от OECD (2020d) извеждат основните проблеми, пред които е изправена сферата на образованието и които са особено актуални с оглед развитието на кризата с COVID-19. Към тях се причисляват необходимост от съвременно оборудване в училищата с цел осъществяване на обучение в електронна среда, недостатъчна осигуреност с компютри на преподаватели и обучаващи се, особено при семейства с ниски доходи, засилване на привлекателността на учителската професия, инвестиране в непрекъснато усъвършенстване на преподавателския персонал.

С оглед пандемията с COVID-19 правителствата на Балканските страни прибегват до фискални мерки, които целят да подпомогнат сферата на образованието, като се отчита необходимостта да се реагира своевременно на новите реалности. Общото, което се забелязва е, че акцент се поставя върху социално слабите семейства и децата в риск. В тази връзка правителството на Северна Македония съдейства за осигуряването на безплатен интернет за целите на обучението в електронна среда именно за деца от семейства с ниски доходи. Със заделянето на държавен ресурс в размер на 1,8 млн. лв., правителството на България също се включва в подпомагането на безпрепятственото протичане на обучението в електронна среда, като със средствата за закупени преносими компютри. Подобно на Северна Македония, в България също се инвестира в осигуряването на интернет връзка за ученици от социално слаби семейства. В Словения, за разлика от останалите Балкански страни, се наблюдава една *нетрадиционна мярка* в сферата на образованието, а именно държавата отделя около 10 млн. евро за финансирането на частни детски градини, като 85 % от разхода за едно дете се покриват със средства от държавния бюджет. Осигуряването на бърз достъп до образователни услуги по време на пандемията е сред основните приоритети и на правителството в Черна гора. Именно с помощта на средства от държавния бюджет там се създава инициативата „*учи у дома*“. Благодарение на нея ученици и студенти имат безплатен достъп до онлайн курсове и материали в различни сфери.

Заклучение

Справянето с кризата с COVID-19 тласка правителствата на Балканските страни в предприемането на безпрецедентни фискални мерки, които целят да запазят живота и здравето на хората, безпрепятственото съществуване на бизнеса, възможността за достъп до образование в т.нар. нова реалност. Всичко това обаче със сигурност ще рефлектира върху държавните бюджети на страните в посока завишаване на публичните разходи, нарастване на бюджетните дефицити и растяща необходимост от емитиране на дълг. От значение е да се проследи в бъдещ момент по какъв начин дискреционните фискални мерки, чието

предназначение на първо време по-скоро е краткосрочно справяне с възникналите дисбаланси, ще дадат отражение върху дълговата задлъжнялост на страните и проекциите върху икономическия растеж.

Използвана литература

1. Министерство на финансите, Република България, (2020). [online] Available at: <https://www.minfin.bg/> [Accessed 9 November 2020].
2. Министерство на финансите, Република България, (2020). *Доклад за кассовото изпълнение на консолидираната фискална програма за първото полугодие на 2020 година*. [online] Available at: <https://www.minfin.bg/> [Accessed 9 November 2020].
3. Alesina, A. and Tabellini, G. (1990). A positive theory of fiscal deficits and government debt. *The Review of Economic Studies*, Volume 57, № 3, pp. 403-414.
4. COVID-19 Health System Response Monitor, (2020). [online] Available at: <https://www.covid19healthsystem.org/countries/bosniaandherzegovina/living-hit.aspx?Section=6.1%20Measures%20in%20other%20sectors&Type=Section> [Accessed 9 November 2020].
5. Dur, R., Peletier, B. and Swank, O. (1997). The effect of fiscal rules on public investment if budget deficits are politically motivated. *Tinbergen Institute Discussion Papers*, 97-125/1.
6. European Commission, (2020). *Republic of Slovenia: 2020 Stability Programme, April 2020, the COVID-19 scenario*. [online] Available at: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2020-european-semester-stability-programme-slovenia_en.pdf [Accessed 9 November 2020].
7. Feher, C. and Bidegain, I. (2020). Pension schemes in the COVID-19 crisis: Impacts and policy considerations. International Monetary Fund, *Fiscal Affairs: Special Series on COVID-19*.
8. Guichard, S. et al. (2007). What promotes fiscal consolidation: OECD country experiences. *OECD Economics Department Working Papers*, 553.
9. Iara, A. and Wolf, G. (2010). Rules and risk in the euro area: does rules-based national fiscal governance contain sovereign bond spreads? *European Economy, Economic Papers*, 433.
10. International Labour Organization and European Bank for Reconstruction and Development, (2020a). *COVID-19 and the World of Work: Rapid assessment of the employment impacts and policy responses MONTENEGRO*. [online] Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_749201.pdf [Accessed 9 November 2020].
11. International Labour Organization and European Bank for Reconstruction and Development, (2020b). *COVID-19 and the World of Work: Rapid assessment of the employment impacts and policy responses SERBIA*. [online] Available

- at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_754624.pdf [Accessed 9 November 2020].
12. International Monetary Fund, (2017). A greater role for fiscal policy. In: *Fiscal monitor: Achieving more with less*. Washington, DC.
 13. International Monetary Fund, (2020a). Bosna and Herzegovina: Request for purchase under the rapid financing instrument – press release; staff report; and statement by the executive director for Bosna and Herzegovina. *IMF country report*, 20/126.
 14. International Monetary Fund, (2020b). Republic of Serbia: Fourth review under policy coordination instrument – press release and staff report. *IMF country report*, 20/270.
 15. Jankovics, L. and Sherwood, M. (2017). Independent fiscal institutions in the EU Member States: The early years. *European Economy Discussion Paper*, 067.
 16. Ministry of Finance and Transfers, Republic of Kosovo, (2020). *Operational plan on emergency fiscal package*. [online] Available at: <https://mf.rks-gov.net/> [Accessed 9 November 2020].
 17. Ministry of Finance, Hellenic Republic, (2020). *Draft budgetary plan 2021*. [online] Available at: <https://www.minfin.gr/> [Accessed 9 November 2020].
 18. Ministry of Treasury and Finance, Republic of Turkey, (2020). *Official Website*. [online] Available at: <https://en.hmb.gov.tr/> [Accessed 9 November 2020].
 19. OECD, (2020a). *OECD Economic Surveys: Greece*. [online] Available at: <https://www.oecd.org/economy/surveys/Greece-2020-OECD-economic-survey-Overview.pdf> [Accessed 9 November 2020].
 20. OECD, (2020b). *The COVID-19 crisis in Croatia*. [online] Available at: <http://www.oecd.org/south-east-europe/COVID-19-Crisis-in-Croatia-archive.pdf> [Accessed 9 November 2020].
 21. OECD, (2020c). *The COVID-19 crisis in Montenegro*. [online] Available at: <https://www.wb6cif.eu/wp-content/uploads/2020/05/Covid-19-response-in-MNE-27.4.pdf> [Accessed 9 November 2020].
 22. OECD, (2020d). *The COVID-19 crisis in The Western Balkans: Economic impact, policy responses, and short-term sustainable solutions*. [online] Available at: <https://www.oecd.org/south-east-europe/COVID-19-Crisis-Response-Western-Balkans.pdf> [Accessed 9 November 2020].
 23. The World Bank, (2020). *Turkey Economic Monitor, August 2020: adjusting the sails*. [online] Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34318/Turkey-Economic-Monitor-Adjusting-the-Sails.pdf?sequence=6&isAllowed=y> [Accessed 9 November 2020].

ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА: МИГРАЦИОННА КРИЗА В ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ И БЪЛГАРИЯ

Докторант Светла Александрова

Катедра „Национална и регионална сигурност“, Икономика и управление (Отбрана и сигурност), УНСС, saleksandrova14@e-dnrs.org

ECONOMIC CHALLENGES: MIGRATION CRISIS IN THE EUROPEAN UNION AND BULGARIA

Svetla Aleksandrova, PhD student

Department of National and regional security, Economics and Management (Defense and Security), UNWE, saleksandrova14@e-dnrs.org

Резюме: Актуалността на темата е свързана с това, че миграционните потоци имат пряко въздействие върху икономиките на редица държави, предвид поставянето на понятието „криза“, показва негативното въздействие на явлението върху световната икономика. Целта на изследването е да бъдат открити предизвикателствата, пред които е изправена икономиката, които са следствие от миграционната криза в Европейския съюз и България.

Abstract: The topicality of the topic is related to the fact that migration flows have a direct impact on the economies of a number of countries, given the concept of "crisis", shows the negative impact of the phenomenon on the world economy. The aim of the study is to highlight the challenges facing the economy, which are a consequence of the migration crisis in the European Union and Bulgaria.

Ключови думи: миграция; сигурност; регионално развитие; икономика.

Key words: migration; security; regional development; economy.

JEL: F International Economics F6 Economic Impacts of Globalization.

Увод

Икономиката е наука, която изучава производството, разпределението, търговията и потреблението на стоки и услуги. Освен това икономиката изучава разпределението на разполагаемите ограничени ресурси и максимизирането на ефективността от тяхното разпределение. Икономиката оперира както на местните пазари, така и на националните, международни и световни такива. Освен естествените процеси, които съществуват на пазара, икономиката се влияе и от редица явления, които нанасят позитивен и негативен отпечатък върху нея. „Кризите“, са част от икономическия цикъл. Под „криза“, се разбира ситуация на изпитание с висок интензитет в очакване на решение за преодоляването си. Кризата е негативно явление за икономиката, води до спад в търговията, потреблението и може да доведе до сътресения.

Световната „глобализация“ и политическите и граждански кризи в страни от Близкия Изток, създават предпоставка за ориентиране на големи миграционни потоци към Европа. Крайна цел на мигрантите са страни от Западна Европа с висок жизнен стандарт и добра социална политика. По пътят към „мечтания живот“, миграционните потоци попадат на териториите на преходни държави, които според спогодбите на Европейският съюз за „Управление и интеграция на бежанци и защита на човешките права“, при установяване на такъв тип лица, са задължени да бъдат настанени по установеният правен ред. Целта на настоящото изследване е да бъдат отразени последиците от „миграционната криза“ върху европейската икономика и в частност България. Вниманието е насочено върху предизвикателствата, с които следва превънтивно да се справи европейската социална и икономическа система. По информация от август 2020г., мащабите на принудително разселените лица, поради конфликти и нарушаване на човешките права, достигат 79,2 милиона души. Като база за сравнение може да се направи разселването на цялото население на Великобритания.¹ 85% от мигрантите се намират на територията на Европа, или 67,3 милиона души.

1. Основно изложение. Влияние на миграцията

Икономическите ефекти от миграцията варират значително. Миграцията може да се разглежда от позицията на приемащата страна, от тази на изпращащата страна, както и в характеристиката и на „бежанска миграция“. Изпращащите страни могат да изпитат както печалби, така и загуби в краткосрочен план, но може да спечелят в по-дългосрочен план. За приемащите държави програмите за временни работници помагат за справяне с недостига на умения, но могат да намалят домашните заплати и да увеличат тежестта на общественото благосъстояние. Икономическите ефекти от миграцията както за изпращащите, така и за приемащите страни също могат да варират в зависимост от това кой се движи, по-специално по отношение на нивата на умения на работниците мигранти. Експерти в областта, отбелязват, че проблемът не е имиграцията; това е интеграция, особено на пазара на труда. Ако няма работа, последиците са сегрегация, жилищни проблеми и разделени градове.

За изпращащите страни краткосрочната икономическа полза от емиграцията се намира в паричните преводи. Паричните преводи са средства, които емигрантите печелят в чужбина и ги изпращат обратно в родните си страни, главно за подпомагане на семействата, останали след тях. Според Световната банка през 2012 г. паричните преводи възлизат на 529 милиарда долара в света, като 401 милиарда от тези пари се вливат в развиващите се страни (2013). Показателно е, че тези цифри отчитат само средства, изпратени по официални канали, така че размерът на паричните преводи вероятно е много

¹ „REFUGEE STATISTICS,” <https://helprefugees.org/>, August 2020.

по-голям, отколкото предполагат тези цифри. Световната банка отбелязва, че паричните преводи, изпратени по неформални канали, могат да добавят поне 50 процента към глобално регистрираните потоци (UNCTAD, 2011).² През последните години обемът на парите идващи от чужбина е нарастнал многократно.

Предоставяйки предимно средства за препитание на домакинствата, паричните преводи се изразходват за артикули с общо потребление в местните общности, които допринасят за местните икономики чрез подкрепа на малкия бизнес. Приличен дял от тези разходи е насочен към изграждането на домове, здравеопазване и образование, заедно с икономии във финансови институции, като по този начин генерира заетост в тези критични сектори на услугите. Освен това, като допринасят за приходите в чуждестранна валута, паричните преводи могат да стимулират икономическия растеж, като подобряват кредитоспособността на изпращащите страни и разширяват достъпа им до международните капиталови пазари (UNCTAD, 2011).

Наред с положителния резултат от транзакциите от чужбина към изпращащите страни, се появява и негативното явление, което на жаргон може да бъде наречено „изтичане на мозъци“ – загубата на обучени и образовани лица за емиграция. Например в момента в САЩ работят повече африкански учени и инженери, отколкото в цяла Африка, според Международната организация за миграция (ИОМ). В Замбия емиграцията е намалила броя на практикуващите лекари от 1600 преди няколко години до едва 400 днес. Според оценката на МОМ изтичането на мозъци в Африка е струвало близо 9 милиарда долара загубен човешки капитал и потенциал за растеж от 1997 г.³

За България, данните за българските граждани изтекли на европейския трудов пазар са значителни. Емиграцията от страната се наблюдава от миналото, преди налагането на „Демокрацията“, като темповете по време на „Комунизма“ са ниски. След 1990 г. от България се наблюдава масова емиграция на български граждани. След присъединяването на България към Европейския съюз, се наблюдава спад в емиграцията на българите. Обяснението на експерти в областта са свързани с факта, че гражданите получават свобода на движение. По данни на ООН, българите, които живеят извън България са 1 176 000 или 16.5% от населението. Тази статистика е постигната на база емигриралите българи, без да включва родените българи в чужбина. Прибавянето и на родените в чужбина, променя резултата на около 2 милиона българи в чужбина.⁴

² Globalization101, “Economic Effects of Migration,” <http://www.globalization101.org/>, 2019.

³ Globalization101.

⁴ Татяна Вакеберг, “Колко Българи Са Емигрирали в Чужбина?,” www.dw.com, October 21, 2017.

2. Миграционната „бежанска“ криза в Европа. Военните конфликти в Близкия изток и Северна Африка през последните няколко години генерират бежанска вълна, насочена към Стария континент. Европейският съюз е изправен пред не просто неочаквана миграционна криза, но и предизвикателствата, произтичащи от липсата на единна общеевропейска философия и политика за решение на проблема. От друга страна, процесите на глобализация и кризата на националната държава нарушават целостта на защитната обвивка на държавата и подсилена а чувство на несигурност и уязвимост сред обикновените граждани, като последните се стремят да извлекат загубена лична сигурност на по-ниско, поддържащо ниво, в етническата или религиозната общност. Глобализацията изважда националните социални баланси от зона на комфорт на националната държава и я поставя в глобални дисбаланси, излагайки на показ неравенства в световен мащаб. Процесът превръща социалните проблеми в глобален, превръщайки бедността и безработицата в Африка в проблем за Европа. От тази гледна точка бежанска криза, която Европа среща е само преход към много по-сериозна икономически и миграционен натиск, с който континентът все още не е изправен.

Липсата на обща психология за обръщение към бежанците, между отделните държави в Европейския съюз, терористичните актове, разполагането на бежански лагери и други, довеждат до цялостно антимиграционно отношение на европейското население. Процесите на интеграция на „бежанците“ са различни в различните държави.⁵

⁵ Lyubomir Kyuchukov, "Impact of the Refugee Crisis on Bulgarian Society and Politics: Fears But No Hatred," 2016.



Фигура 1. Влияние на бежанската криза върху икономиката на ЕС

1. Едно от първите влияния на „бежанската криза“, върху икономиката на Европейския съюз е фактът, че засегнатите държави членки на съюза следва да поискат допълнително финансиране за справяне с кризата, хуманитарна помощ и средства за настаняване. От една страна, тази стъпка ще натовари социалната система на Европейския съюз и ще доведе до нейното „източване“. От друга страна това ще доведе до икономически растеж в краткосрочен период за получаващата страна. Допълнителните разходи за хуманитарна помощ, ще доведе до допълнителни инвестиции в социалната система и ще предотврати насочване на средства от бюджета на конкретната държава.

2. Миграционната криза има силно влияние върху пазара на труда. На европейския континент се наблюдава криза на трудовия пазар, застаряващо население в трудоспособна възраст, намаляване на производителността на трудовите ресурси, което естествено води и до намаляване на темповете на икономически растеж и увеличение на БВП. Интеграцията на „бежанците“ в трудовия пазар на Европа, следва да бъде добра възможност за облагородяване на трудовото състояние на пазара.

3. Европейският съюз и НАТО, освен изправени пред предизвикателството „миграционна криза“, те имат пряко влияние на гражданските проблеми и кризата на територията на Близкия Изток. Великите сили, упражняват натиск върху основата на проблема и облекчават възможността за неговото решаване.

4. „Интеграция“ – най-добрата възможност за справяне с миграционната криза. Ако европейското население не бъде насочено към интеграция на бежанците, чрез прилагане на европейски социални политики, цялата мигрантска маса, приема образът на тежест за социалната и икономическата система

на Европа. Мигрантите, чрез прилагане на своя трудов ресурс, следва да произведат капитал и принадена стойност, за компенсация на социалните разходи, разходвани за настаняването, интеграцията и пребиваването на същото лице.

5. „Миграционната криза“, следва да влияе положително върху европейските политики. Ориентацията на държавите и континентите към световен мир и сигурност, следва да работи за интеграция на „различните“, сплотяване на нациите, повишаване на жизнения стандарт, а от там и повишаване на икономическите характеристики.

Заклучение

Направеното изследване е базистно и служи за извеждане на ключови опорни точки за бъдещо задълбочено изследване. В посочения обем, не могат да бъдат получени количествени стойности.

Икономиката е наука, която изследва вътрешните и външните фактори, влияещи на пазара. От една страна пазарът се саморегулира, но от друга страна е силно уязвим от редица фактори. „Миграционната криза“, има пряко въздействие върху европейската икономика и икономиките на страните членки, като то може да бъде положително или отрицателно. В положителна насока, кризата влияе върху облагородяване на европейския трудов пазар, върху социална ориентация на политиките, също така и върху интеграцията на мигрантите.

Негативното действие на мигрантската криза, се свежда до повишаване на разходите за социални придобивки, хуманитарна помощ и настаняване на мигрантите. Неправилното управление на кризата, може да доведе до „крахът“ на европейската социална система.

Използвана литература

1. Globalization101. “Economic Effects of Migration.” [Http://www.globalization101.org/](http://www.globalization101.org/), 2019.
2. Lyubomir Kyuchukov. “Impact of the Refugee Crisis on Bulgarian Society and Politics: Fears But No Hatred,” 2016.
3. “REFUGEE STATISTICS.” [Https://helprefugees.org/](https://helprefugees.org/), August 2020.
4. Татяна Ваксберг. “Колко Българи Са Емигрирали в Чужбина?” [Www.dw.com](http://www.dw.com), October 21, 2017.

СВЕТОВНАТА ПАНДЕМИЯ КАТО КАТАЛИЗАТОР ЗА ВНЕДРЯВАНЕ НА ИНОВАТИВНИ РЕШЕНИЯ И ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ

Докторант Антоан Шотаров
Катедра „Икономика“, Университет за национално и световно стопанство,
antoan.shotarov@unwe.bg

THE WORLD PANDEMIC AS A CATALYST FOR IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE SOLUTIONS AND DIGITAL TRANSFORMATION

Antoan Shotarov, PhD student
Department of Economics, University of National and World Economy,
antoan.shotarov@unwe.bg

Резюме: В началото на 2020 г. нито една страна не бе готова за предизвикателството, наречено КОВИД-19. Към месец октомври 2020 г., пандемията продължава да предизвиква значителни негативни ефекти върху всички сфери – демографска, социална, икономическа, политическа и т.н. През тези десет месеца един от малкото положителни ефекти, които пандемията предизвика, е стимулирането на иновациите и дигиталната трансформация в различни области – здравеопазване, образование, търговия, информационни технологии и др.

Abstract: At the beginning of 2020, no country was ready for COVID-19's effects. As of October 2020, the pandemic continues to cause significant negative effects on all areas – demographic, social, economic, political, etc. During these ten months, one of the few positive effects of the pandemic is the stimulation of the innovation activity and digital transformation in various fields – health, education, trade, information technology and others.

Ключови думи: иновации; икономика; предизвикателство; КОВИД-19; пандемия.
Key words: innovation; economy; challenge; COVID-19; pandemic.
JEL класификация: 031; 032; 033.

Въведение

Световната пандемия предизвикана от КОВИД-19 изведе на преден план неподготвеността на страните за справяне с такъв тип криза. В началото на 2020 г. страни като Съединените Американски Щати, Нидерландия, Швеция и Великобритания не предприеха строги мерки за борба с вируса, докато други като Германия, Южна Корея, Китай, Австралия и Нова Зеландия го направиха. С течение на времето, Швеция остана една от малкото страни в света, която продължи да има по-либерален подход, но предпоставките за това са ясни – ниската гъстота на населението, добре подготвената здравна

система, културата на поведение, водеща до спазване на мерките за социална дистанция дори без да са наложени с конкретна заповед и т.н., но въпреки това постигнатите резултати остават противоречиви. Към октомври 2020 г. не може да се направи еднозначен извод относно това кой подход на поведение по време на кризата носи по-добър резултат по отношение на спасени човешки животи и поддържането на икономиката на страните. Факт е, че страните с най-лоши показатели относно брой заразени лица и брой смъртни случай на един милион от населението са и тези, които в началото отричаха опасността и не предприеха строги мерки. Повечето държави през лятото на 2020 г. либерализираха мерките с цел стимулиране на икономиките, но в резултат на тези целенасочени действия, през септември и октомври броят на заразените с КОВИД-19 започна да расте по-бързо от всякога, а жертвите вече са над един милион.

Таблица 1. Прогноза за изменението в световната икономика през 2020 г. на Международния Валутен Фонд (МВФ).

МВФ	Глобална икономика (реален БВП, годишно процентно изменение)	Прогноза за 2020 г.	Прогноза за 2021 г.
Прогноза представена през януари 2020 г.	Световна продукция	Ръст с 3,3%	Ръст с 3,4%
Прогноза представена през април 2020 г.	Световна продукция	Намаление с 3%	Ръст с 5,8%
Прогноза представена през юни 2020 г.	Световна продукция	Намаление с 4,9%	Ръст с 5,4%
Прогноза представена през октомври 2020 г.	Световна продукция	Намаление с 4,4%	Ръст с 5,2%

Източник: Авторска по данни от Международен Валутен Фонд¹

Януари 2020 г. МВФ прогнозира ръст на световната икономика през 2020 г. с 3,3%, а през 2021 г. с нови 3,4%.² През април 2020 г. МВФ прогнозира намаляване на световната икономика с 3% през 2020 г., което би било значително по-лош резултат от Финансовата криза 2008-2009 година. Прогнозата е направена

¹ International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown.*, International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook, January 2020: Tentative Stabilization, Sluggish Recovery?*, International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook, October 2020: A Long and Difficult Ascent.*, International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook Update, June 2020. A Crisis Like No Other, An Uncertain Recovery.*

² International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook, January 2020: Tentative Stabilization, Sluggish Recovery?*

при допускането, че през втората половина на 2020 г. светът ще се справи с пандемията.³ В резултат на затварянето на икономиките на повечето страни в света през първата половина на 2020 г., обновената прогноза на МВФ от юни месец за изменението в световната икономика до края на 2020 г. е дори по-негативна от тази през април.⁴ Последната излязла прогноза на МВФ от началото на октомври представя очаквано намаление в световната икономика с 4,4% през 2020 г. Според данни от Световната банка, размерът на световната продукция за 2019 г. е в размер на 133 трилиона долара⁵, следователно очакваният спад в продукцията през 2020 г., според последната и най-актуална прогноза на МВФ, е в размер на 5,85 трилиона долара. Представяне на мащаба на очакваната загуба може да се направи като се отчете, че според същата публикация на МВФ, САЩ през 2019 г. са създали 16,1% от световната продукция, следователно пандемията се очаква да „изтрие“ 25% от създадената продукция от най-голямата икономика в света. Може да се направи подобно сравнение и с Индия, втората страна с най-голямо население в света, която е создала 7,2% от световната продукция през 2019 г., т.е. глобалният негативен ефект от пандемията се равнява на повече от половината продукция на Индия за 2019 г. Според отчет на Европейската централна банка (ЕЦБ) очакваните негативни икономически ефекти причинени от КОВИД-19 са дори по-тежки от прогнозираните от МВФ. В майския отчет се прогнозира, че реалният БВП на еврозоната може да се понижи съответно с 5, 8 или 12%, съответно при по-лек, реден и тежък сценарии на развитие на пандемията.⁶ От икономическа гледна точка, загубите за страните, които КОВИД-19 предизвиква, са огромни. В допълнение към това негативно отражение на пандемията, трябва да се обърне внимание върху дори по-важния аспект, а именно загубата на човешки животи. Според отчет на Световната Здравна Организация (СЗО) в периода от декември 2019 г. до октомври 2020 г., въпреки мерките, които държавите в света приеха за ограничаване на разпространението на пандемията, потвърдените случаи в световен мащаб на лица заразени с КОВИД-19 са над тридесет и седем милиона, а смъртните случаи са над един милион.⁷

Пандемията оказва сходно негативно влияние както на микро, така и на макро равнище. Икономическите сектори са засегнати по различен начин и в различна степен, но според проучване на Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР), кризата оказа най-силно въздействие върху малките

³ International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown*.

⁴ International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook Update, June 2020. A Crisis Like No Other, An Uncertain Recovery*.

⁵ Hamedeh, N., Yamanaka, M., Purdie, E., 2020. *The size of the world economy in 2019: A baseline from which to measure the impact of COVID-19 and track economic recovery*.

⁶ БНР, 01.05.2020г., ЕЦБ: БВП на еврозоната може да се свие с до 12% през 2020 г. заради коронавируса;

⁷ World Health Organization, 2020. *Coronavirus disease (COVID-19). Situation Report*. с. 1;

и средни предприятия (МСП) в хотелиерството, транспорта, търговията на дребно на нехранителни стоки, леката промишленост и строителството. Над 40% от МСП в сферата на хотелиерството и отдиха са отбелязали спад на продажбите с повече от 50% през първото тримесечие на 2020 г. Експортно ориентираните МСП също са песимистично настроени според проучването, проведено от ЕБВР, поради широко разпространените ограничения за движение и затварянето на границите.⁸ Милиони са безработните лица поради негативните ефекти, които КОВИД-19 предизвика в световен мащаб. В допълнение към представените данни, за да се изгради цялостна представа за начина на функциониране на икономиката през 2020 г., е важно да се отбележи и най-големият спад за всички времена в рамките на един ден на индустриалния индекс Dow Jones с почти 3 000 точки, регистриран на 16.03.2020 г. в резултат на пандемията.⁹ Представените и накратко анализирани данни илюстрират негативните ефекти, които произлизат от борбата на отделните страни с КОВИД-19.

Именно в условията на тази външна среда, засилването на иновациите и дигиталната трансформация могат да се разгледат като едни от малкото позитивни ефекти в резултат на световната пандемия. Едно от най-големите проучвания в световен мащаб за влиянието на пандемията върху дигиталната трансформация е проведено от Twilio, световен лидер в облачните комуникационни услуги. В проучването вземат участие представители на повече от 2 500 компании от целия свят. Основните изводи от проведеното проучване са:¹⁰

- Според 97% от анкетиранияте представители на бизнеса, пандемията е ускорила значително дигиталната трансформация в техните компании, като също така е ускорила средно с 6 години създаването и изпълнението на тяхната дигитална комуникационна стратегия;
- Около 95% от всички анкетирани отговарят, че компаниите, в които работят, търсят нови начини за създаване на ангажираност при техните клиенти в резултат на КОВИД-19;
- Около 92% казват, че трансформирането на дигиталните комуникации е изключително важно, дори критично за справяне с текущите бизнес предизвикателства;
- Около 79% от анкетиранияте отговарят, че КОВИД-19 е увеличил бюджета за дигитална трансформация;
- Компаниите в Япония, Германия и Сингапур отговарят, че КОВИД-19 е ускорил тяхната стратегия за дигитална комуникации с над 7 години, докато организациите в Обединеното кралство и Франция отчитат по-

⁸ Williams, A., 2020. *EBRD revises down economic forecasts amid continuing coronavirus uncertainty.*

⁹ Mejdrich, K., 2020. *Stocks plunge in largest 1-day drop over coronavirus crisis.*

¹⁰ Twilio, 2020. *Covid-19 Digital Engagement Report.*

драматично увеличение на бюджетите за цифрова трансформация отново в резултат на КОВИД-19.

В резултат на проведеното проучване, Главният търговски директор на Twilio извежда, заключението, че през 2020 г. се наблюдава реализирането на стратегии планирани за реализация в продължение на няколко години да се случват в рамките на дни и месеци. Според ръководителя на услугите, насочени към сферата на здравеопазването отново в Twilio, КОВИД-19 оказва огромно влияние върху дигиталната трансформация в сектора през 2020 г., както и върху разработването на иновативни решения.¹¹ Проведеното анкетно проучване от Twilio сред повече от 2 500 бизнес организации от целия свят дава възможност за анализиране на влиянието, което световната пандемия има върху дигитализацията. Изводите, направени от анализаторите на отчета, са едностранни и представят положителното влияние, което пандемията има върху дигиталната трансформация на отделните бизнеси. Тези резултати са очаквани, тъй като в условията на световна пандемия, когато се полагат огромни усилия за ограничаване на реалната физическа комуникация, то дигитализацията е единственото решение, което дава възможност на редица бизнеси да продължат да съществуват. Поради промяната в клиентското поведение през последните двадесет години, тази дигитална трансформация бе неизбежна, но щеше да отнеме години, само че пандемията изигра ролята на катализатор за тази трансформация и доведе до нейното скоростно протичане.

В свое изказване пред служители, Главният изпълнителен директор на Майкрософт също споделя сходно мнение като колегите си от Twilio, а именно че през 2020 г. сме свидетели на изключително ускорена дигитална трансформация, при която работа планирана за две години се извършва за два месеца.¹² Според проучване на Кей Пи Ем Джи¹³ през 2020 г. дигиталната трансформация в публичния сектор също протича ускорено, като са изведени следните примери:

- Правителството на Естония използва уникален подход за справяне с кризата, като организира събитието „Хакни кризата“. Целта на събитието е събиране на креативни хора в отделни екипи и работа в рамките на ограничено време, за да се предложат решения на важни проблеми. За по-малко от 6 часа се включват повече от 800 човека, които предлагат почти 100 иновативни идеи. Най-високо оценените идеи от правителството са подкрепени и реализирани на практика.
- В Канада също се наблюдава ускорена дигитализация. От дигиталните идентичности на гражданите, през въвеждането на обществено облачно пространство и до подкрепа за мобилната работна сила.

¹¹ Hospital and Healthcare, 2020. *Pandemic accelerates digital transformation by six years.*

¹² Stone, M., 2020. *Digital: It is not the future, it is today.*

¹³ Пак там.

- В Австралия, Министерството на образованието стартира дигитална стратегия насочена към училищата, за да помогне на учениците да учат според собствените си възможности, посредством въвеждането на персонализирани и гъвкави програми, а също така учителите биват стимулирани за създаване на по-богат учебен материал.

Според изведените изводи от направеното проучване от Кей Пи Ем Джи, съществуват няколко основополагащи насоки за ускорена дигитална трансформация при публичните услуги. Това са:

- Облачните услуги;
- Анализът на данни;
- Кибер сигурността;
- Мобилността и т.н.

Проучването, направено от световния лидер в консултантските услуги, потвърждава ускорените темпове, с които дигитализацията протича през 2020 г., както и въвеждането на редица иновации от правителствата в световен мащаб в резултат на пандемията предизвикана от КОВИД-19.

Прайсуотърхаускупърс също представя проучване относно дигитализацията в условията на световна пандемия. Като основен извод от проведеното проучване може да се изведе, необходимостта правителствата да дигитализират услугите, които предлагат и да внедрят иновативни решения.¹⁴ Изводът е напълно логичен, вземайки предвид широко разпространените рестрикции, насочени към социална дистанция. В тази връзка правителствата в световен мащаб е необходимо да предложат дигитален достъп до максимален брой публични услуги, за да могат да гарантират достъпа на гражданите и бизнеса до тях в условията на световна пандемия.

Проучване на Маккинзи енд Къмпани извежда следните факти, които определят огромния потенциал на дигиталната трансформация в публичния сектор¹⁵:

- Постоянен (24/7) достъп до услуги, дори по време на световна пандемия;
- Поне 50% по-малко време необходимо за завършване на определена административна задача, поради липсата на итерации с административния персонал;
- Поне 50% по-ниски разходи за бизнеса, когато използва дигитални публични услуги;
- Поне 60% по-малка натовареност за администрацията, заради автоматизация на целия процес.

¹⁴ PricewaterhouseCoopers, 2020. *CEE governments' responses to COVID-19*.

¹⁵ Daub, M., Domeyer, A., Lamaa, A., Renz, F., 2020. *Digital public services: How to achieve fast transformation at scale*.

Проучването на световния лидер в консултирането извежда необходимостта от дигитална трансформация в публичния сектор в условията на световна пандемия и основните предимства, до които дигитализацията на този тип услуги води.

В условията на световна пандемия, водещите консултантски компании се обединяват около необходимостта от дигитализация на публичния сектор. Също така се извежда необходимостта от създаване и въвеждане на иновативни решения. Иновативни решения по време на пандемията са необходими както в частния, така и в публичния сектор с цел намаляване на негативните ефекти от КОВИД-19. Секторите, в които пандемията ускори внедряването на иновации, са – здравеопазване, образование, туризъм, транспорт, търговия и т.н. Стойността на фармацевтичните компании, работещи върху създаването на ваксина срещу КОВИД-19 нарасна многократно през последните месеци. Държави и организации инвестираха огромни средства в частни инициативи насочени към борбата с вируса – ваксини, апарати, устройства, защитни средства и т.н. Образованието е друг сектор, върху който пандемията оказва значително въздействие както в положителен, така и е негативен аспект. Един от малкото положителни аспекти е именно стимулирането на дигитализацията на сектора и внедряването на иновации.

Важно е да се отбележи, че кризи, предизвикани от вирусни заболявания са въздействали като катализатор за създаване и внедряване на иновации и в предходни години. Според анализатори, именно кризата, предизвикана от коронавируса в Китай през 2003 г., е стимулирала развитието на онлайн търговията в страната. Необходимостта от извършване на търговски сделки без реален контакт между купувачи и продавачи стимулира тази тенденция. Една от най-големите световни платформи за онлайн търговия, китайската Алибаба, създава най-известната си платформа Таобао по време на пика на кризата от 2003 г. Същата тази платформа през 2019 г. отчита оборот от 37 милиарда евро и се използва от милиони потребители всеки ден.¹⁶ През 2020 г. китайското правителство създава целенасочени програми за стимулиране на иновациите и кооперация между публичния и частния сектор, а резултатите са видими.¹⁷

- Разработването на QR код и приложението „Sui Shen Ma“ от Alibaba, което позволява на шофьорите на камиони да получат „здравен паспорт“;
- Разработването от Tencent на мини програма Wechat за пекинския автобусен оператор;

¹⁶ Les Conseillers Du Commerce Exterieur De La France, Chine, 2020. *COVID-19 a Catalyst for Innovation. China.* с. 5

¹⁷ Пак так, с. 7

- Сътрудничеството между град Ксиамен и основните платформи за доставка на храна до дома, в резултат на което се организира доставянето на ястия на карантинните лица и фирми;
- Сътрудничество между China Mobile и Western China Hospital в провинция Съчуан за използване на 5G мрежата за дистанционно четене и анализиране на медицински изображения;
- Сътрудничество между град Хузхоу и Tuoru Interactive Smart Technology за разработване и инсталиране на автоматични дозатори за маски;
- Изкуствен интелект и големи данни – комбиниране на данни с цел ускоряване на търсенето на ваксина, анализ на масови изображения за рекордно кратко време с цел диагностициране на случаи на КОВИД-19 или пресяване на личната информация на населението за проверка здравето на хората и историята на техните пътувания;
- Лицево разпознаване – преди кризата технологията позволяваше главно разпознаване на чертите на лицето и движенията на тялото. В ситуация, в която хората носят маски през повечето време, операторите са разработили разпознаване на ретината, което дори може да открие случаи, когато маските не се носят или се носят по начин, който не защитава адекватно потребителя;
- Мрежите 5G, които се тестваха в Китай от 2019 г., но в ограничен мащаб. През 2020 г., в резултат от кризата, се използват широко за подпомагане на откриването на геолокацията на хората, както и за предаването на живо на някои медицински прегледи;
- Автономни роботизирани превозни средства-роботи, които доставят медицинско оборудване и храна до местоназначението им, без да контактуват с предмети или хора, които се движат около тях, и такива, които могат да влизат в карантинните зони на болници и/или хотели и да ги дезинфекцират;
- Дронове – доставки на медицинско оборудване, контрол на движението на хората, проверки за носене на маски, прилагане на дезинфектант, осветяване на строителни обекти през нощта за новите болници в Ухан и измерване на температурата на лица в жилищни сгради;
- Телемедицина – стартирането на приложението WeDoctor Global Consultation and Prevention Center, с 6000 лекари в Китай, предлагащи безплатни дистанционни консултации по КОВИД-19 по целия свят.

Видимо от конкретните примери, Китай успява да превърне част от негативните ефекти, предизвикани от пандемията, в бизнес възможности, свързани с дигитализиране и внедряване на иновации.

Заклучение

Световната пандемия предизвикана от КОВИД-19 постави правителствата и бизнеса в ситуация без аналог. Човешките жертви и икономическите последици от нея са огромни и един от малкото положителни аспекти е катализиращият ефект, който пандемията има върху дигиталната трансформация и създаването и внедряването на иновативни продукти и услуги. Представените редица проучвания и конкретни примери еднозначно доказват този положителен вторичен ефект от кризата. Въпреки че кризата стартира от Китай, страната може да се разглежда като добър пример за продуктивна кооперация между държавата и отделните бизнеси за справяне с кризата.

Източници:

1. БНР, 2020. ЕЦБ: БВП на еврозоната може да се свие с до 12% през 2020 г. заради коронавируса. [online] Available at: <https://bnr.bg/post/101268675/ecb-bvp-na-evrozonata-moje-da-se-svi-s-do-12-prez-2020-g-zaradi-koronavirusa> Accessed: [28.10.2020]
2. Daub, M., Domeyer, A., Lamaa, A., Renz, F., 2020. *Digital public services: How to achieve fast transformation at scale*. McKinsey & Company. [online] Available at: <https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/digital-public-services-how-to-achieve-fast-transformation-at-scale> Accessed: [2.11.2020]
3. Hamedeh, N., Yamanaka, M., Purdie, E., 2020. *The size of the world economy in 2019: A baseline from which to measure the impact of COVID-19 and track economic recovery*. World Bank Blogs. [online] Available at: <https://blogs.worldbank.org/opendata/size-world-economy-2019-baseline-which-measure-impact-covid-19-and-track-economic-recovery> Accessed: [2.11.2020]
4. Hospital and Healthcare, 2020. *Pandemic accelerates digital transformation by six years*. [online] Available at:
5. <https://www.hospitalhealth.com.au/content/technology/news/pandemic-accelerates-digital-transformation-by-six-years-461085707#axzz6bsDU3ORQ> Accessed: [4.11.2020]
6. International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown*. World Economic Outlook Reports. [online] Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> Accessed: [5.11.2020]
7. International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook, January 2020: Tentative Stabilization, Sluggish Recovery?* World Economic Outlook Reports. [online] Available at:
8. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weo-update-january2020> Accessed: [2.10.2020]

9. International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook, October 2020: A Long and Difficult Ascent*. World Economic Outlook Reports. [online] Available at:
10. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020> Accessed: [5.11.2020]
11. International Monetary Fund, 2020. *World Economic Outlook Update, June 2020. A Crisis Like No Other, An Uncertain Recovery*. World Economic Outlook Reports. [online] Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020> Accessed: [27.10.2020]
12. Les Conseillers Du Commerce Extérieur De La France, Chine, 2020. *COVID-19 a Catalyst for Innovation. China*. [online] Available at: <https://www.cnccf.org/wp-content/uploads/2020/04/FRENCH-FOREIGN-TRADE-ADVISORS-CHINA-COVID-19-A-CATALYST-FOR-INNOVATION-V1.3-EN-200407.pdf> Accessed: [4.11.2020]
13. Mejdrich, K., 2020. *Stocks plunge in largest 1-day drop over coronavirus crisis*. Politico. [online] Available at: <https://www.politico.com/news/2020/03/16/stock-market-plunge-coronavirus-131812> Accessed: [7.11.2020]
14. PricewaterhouseCoopers, 2020. *CEE governments' responses to COVID-19*. [online] Available at: <https://www.pwc.com/c1/future-of-government-cee/covid19.html> Accessed: [3.11.2020]
15. Stone, M., 2020. *Digital: It is not the future, it is today*. KPMG [online] Available at: <https://home.kpmg/xx/en/home/industries/government-public-sector/the-new-reality-for-government/digital-is-not-the-future-it-is-today.html> Accessed: [30.10.2020]
16. Twilio, 2020. *Covid-19 Digital Engagement Report*. [online] Available at: <https://www.twilio.com/covid-19-digital-engagement-report> Accessed: [2.11.2020]
17. Williams, A., 2020. *EBRD revises down economic forecasts amid continuing coronavirus uncertainty*. European Bank for Reconstruction and Development. [online] Available at:
18. <https://www.ebrd.com/news/2020/ebrd-revises-down-economic-forecasts-amid-continuing-coronavirus-uncertainty.html> Accessed: [3.11.2020]
19. World Health Organization, 2020. *Coronavirus disease (COVID-19). Situation Report*. [online] Available at: <https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/situation-reports/20201012-weekly-epi-update-9.pdf> Accessed: [4.11.2020]

ТРЕТА ЧАСТ

СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ В ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ДЕЙНОСТТА ПО ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ

Проф. д-р Мирослава Пейчева
Катедра „Човешки ресурси и социална защита“, УНСС,
mpeicheva@unwe.bg

SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE DIGITAL TRANSFORMATION OF HUMAN RESOURCES ACTIVITY

Miroslava Peicheva, Professor PhD
“Human Resource and Social Protection” Department, UNWE,
mpeicheva@unwe.bg

Резюме: Дигиталната трансформация, която промени начина, по който се прави бизнес, не пропусна и дейността по човешки ресурси. Промените протичат много по-бързо от очакванията ни и още по-бързо от възможностите ни да ги асимилираме и управляваме. Свидетели сме на въвеждане на изкуствен интелект в редица функции от дейността по човешки ресурси. Промяната от дигиталната трансформация предостави редица ползи, но заедно с това крие и някои рискове. Затова целта на настоящото изследване е да се анализира социалната отговорност в дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси.

Abstract: The digital transformation that has changed the way business is done has not missed and the activities of human resources. Changes happen much faster than we expect and even faster than our ability to assimilate and manage them. We are witnessing the introduction of artificial intelligence in a number of functions of human resources, The change from the digital transformation has provided a number of benefits, but it also carries some risks. Therefore, the aim of the present study is to analyze social responsibility in the digital transformation of human resources.

Ключови думи: социална отговорност; дигитална трансформация; човешки ресурси; социален одит.

Key words: social responsibility; digital transformation; human resources; social audit.

JEL: J7; J8; M54; O3.

Анализ на научни изследвания, свързани със социалната отговорност и нейната същност

Темата за същността на социалната отговорност е анализирана в различни научни изследвания, от различни гледни точки и в разнообразни акценти на нейната полезност.

В редица научни изследвания се доказва връзката между обучение и социално отговорно поведение на организацията. Например, изследване на малките

фирми показва, че „малките фирми имат потенциал в областта на обучението на заетите като компонент на социално отговорните дейности и политики.“ (Атанасова, М., 2020). Друга значима връзка е тази между социалната отговорност и устойчиво производство. Връзката социална отговорност – устойчиво развитие е представена в определението на Европейската комисия, според която „устойчивото производство обезпечава концептуалната рамка за дизайна на продукта в контекста на екологичните изисквания и организацията на работа, както и на системите за социална отговорност.“ (Иванова, Д., Е. Василева, Н. Типова, С. Стефанов, 2013). В други изследвания е анализирана важността на корпоративната социална отговорност за работещите жени (Колева-Стефанова, 2020). В тази връзка са и изследванията за преодоляване на дискриминацията в труда посредством „насърчаване на приемането на доброволни задължения на предприятията, основани на морални норми и ценности“ (Данаилова, И., 2020). Връзка, представляваща интерес за изследователите е и тази свързана с „активна и ефективна комуникацията на администрациите за социално осигуряване, като основна част от корпоративната социална отговорност в тези институции“. (Pandurska, R., 2020) Сред изследваните връзки е и ролята на вътрешния одит за стратегията за корпоративна социална отговорност. „Стратегическите цели на вътрешния одит трябва да бъде в съответствие с целите на организацията, включително тези свързани с КСО“. (Dineva, V., 2019). Със значение за науката и практиката е и изследваната роля на „зелените“ производства за „повече социална отговорност – разкриване на нови работни места в сектори, свързани със зелената икономика, генериране на повече и устойчиви доходи, ръст в благосъстоянието и социална кохезия.“ (Иванова, В., 2018)

Могат да бъдат цитирани още множество примери за изследвания, свързани със социалната отговорност, които доказват потребността от присъствие на социалната отговорност във всяка дейност на организациите и значението на социалната отговорност не само за отделните организации, но и за обществото като цяло.

В процеса на дигитална трансформация необходимостта от реална проява (а не само деклариране) на лична социална отговорност и на социалната отговорност на организацията нарастват. За целите на изследването се приема разбирането, че социалната отговорност е поведение на организацията и на отделната личност, при което стремейки се да постигнат своите фирмени, респективно лични цели, да действат не само в свой интерес, но и в интерес на заинтересованите страни. Възприетото разбиране за социална отговорност е резултат от анализа на същността на социалната отговорност. Като една от коректните дефиниции на социалната отговорност гласи, че по своята същност „социалната отговорност означава, че хората и компаниите са длъжни да действат в най-добрия интерес на своята среда и обществото като цяло.“ (Ganti, B., 2020). Друго разбиране за социалната отговорност, е заложеното в

стандарт ISO 26000. “Според ISO 26000 социалната отговорност не е просто „неутрализиращо“ действие, приложено в края на производството / разпространението, за да се определи генерираното или изместеното. По-скоро това е проактивно мислене, което трябва да бъде включено във всички нива на планиране, изпълнение и взаимодействие със заинтересованите страни.” (TriplePundit). Доказателството за социално отговорно поведение на организациите е начинът, по който те изпълняват своите цели (стратегически и оперативни). Твърдението на организациите, че са социално отговорни, предполага, че тяхното поведение е етично, извършват дейността си прозрачно, зачитайки интересите на заинтересованите страни, имайки уважение към върховенството на закона, и, отчитайки се пред заинтересованите страни.

Анализ на същността на дигиталната трансформация в дейността по човешки ресурси

Дигиталната трансформация промени начина, по който се прави бизнес, а заедно с това оказва влияние и върху работните места. Изследване, проведено през 2018 година показва, че 70 % от хората поне веднъж седмично работят отдалечено (Browne, R., 2018). По своята същност дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси е „процесът на промяна на оперативните HR процеси, за да станат автоматизирани и управлявани от данни.“ (Verlinden, N). Какво се промени в дейността по човешки ресурси в резултат на дигиталната трансформация? Промените, настъпили в резултат на дигиталната трансформация, са значителни, но три от тях са от съществено значение – въвеждане на дистанционна работа; въвеждане на изкуствен интелект в подбора на персонал; нови умения за работа, търсени от работодателите.

Въвеждане на дистанционна работа. През 2020 година дистанционната работа се наложи трайно на световните пазари. Данни, публикувани от Бюрото за преброяване на населението в САЩ и Бюрото по статистика на труда, показва, че 4,7 милиона души, които съставляват около 3,4% от работната сила в САЩ, вече са работили отдалечено преди коронавируса (Hering, B., 2020). „Глобално проучване, проведено от Gartner, Inc., установява, че 88% от бизнес организациите по целия свят налагат или насърчават всички свои служители да работят от вкъщи“ (поради разпространението на вируса) (Marginova, I., 2020). Доклад на Softchoice показва, че 74% от служителите в Северна Америка биха напуснали работата си, за да работят в друга компания, която им е позволила да работят от вкъщи, дори без да им предлагат увеличение на възнаграждението (Forrest, C., 2017). Според същия доклад 85% от служителите очакват от работодателите си да предоставят някаква технология, която им позволява да работят от където и да изберат.

Въвеждане на изкуствен интелект в подбора

Каква е причината за въвеждане на изкуствен интелект във фирмите? „Софтуер от 200 000 долара, може да замени десет души, които получават заплати от по 100 000 долара всеки. Това означаваше, че ще спести 800 000 долара. Софтуерът също ще увеличи производителността със 70 % и ще изкорени около 95 % от грешките.“ (Thomas, M., 2020). Прилагането на изкуствен интелект в подбора, позволява на кандидатите да запишат видео интервю, в което отговарят на няколко въпроса, свързани с кариерата. След това видео се анализира от бот за набиране на изкуствен интелект, който им предоставя обратна връзка, за да могат да продължат да практикуват и да се усъвършенстват. (Buchanan, M., 2020). Благодарение на Search Intelligence интервютата с кандидати за вакантна длъжност престават да отнемат много време. Софтуерът за набиране на персонал с изкуствен интелект може да изпрати обява за работа на хиляди търсещи работа / потенциални кандидати. Той може да публикува обява за работа наведнъж в множество работни табла и сайтове в социалните медии. Той може да отсее стотици и хиляди автобиографии за броени минути и да избере най-подходящите кандидати за ролята. (Upadhyay, A., 2019). Chatbots все по-често се използват за комуникация с кандидатите за вакантна длъжност. Работодателите могат да използват чат-ботове, за да отговорят на запитванията на кандидатите и да насрочат интервюта с кандидати за вакантна длъжност. (Upadhyay, A., 2019). В резултат на въвеждането на изкуствен интелект в подбора се намалява времето за пресяване на кандидати, намаляват и грешките. Друга причина за въвеждане на изкуствен интелект в подбора е желанието за обективен процес на подбор, при който се игнорира дискриминацията в труда. „Проучванията показват, че кандидатите със силно идентифицирани имена на малцинствата все още получават между 30 и 50 % по-малко обаждания и оферти за интервю, отколкото „бели“ – звучащи аналози, които остават до голяма степен непроменени през последните 20 години. Автоматизирана програма за скрининг, която няма нашите вкоренени културни и лични пристрастия, е много по-добра при пресяването само на данни“ (Lopaze, K., 2020). „Компании като Ansaro са създали продукти, които могат да създават структурирани въпроси за интервюта за конкретна работа. Със списък с персонализирани въпроси, водени от наемането на качествени данни, а не от отделния кандидат, интервюиращите могат да добавят допълнителна буферна зона на обективност.“ (Lopaze, K., 2020)

Анализираните примери показват, че изкуствения интелект навлиза активно в процеса по привличане и подбор, но „изкуствения интелект не е перфектен, той е толкова добър, колкото данните и алгоритмите, които изпълзва“ (Starner, T., 2019)

Нови умения за работа, търсени от работодателите

„Технологиите променят уменията, необходими за работа....нараства търсенето на високи когнитивни умения, социално поведенчески умения и комбинации от умения, свързани с по-голяма адаптивност.“(Водещ доклад на Групата на Световната банка, 2019, с.13). Съгласно доклад на Европейската комисия „Промяна на природата на работата и умения в цифровата ера“ (European commission, 2019) ключово значение имат дигиталните умения. Значими са и не когнитивните умения. Не когнитивните умения включват меките умения, социални и емоционални умения, предприемачество, устойчивост, иновации, любопитство, комуникация, инициативност, общителност, съпричастност, сътрудничество, емоционален контрол и позитивност. Изследване (QS Top Universities, 2019), проведено от Университета на Витватерсранд (University of the Witwatersrand, Johannesburg) посочва 5 умения, които ще са необходими, за да изградят успешна кариера работещите през 2030 година. Това са: когнитивна гъвкавост, дигитална грамотност и изчислително мислене, преценка и вземане на решения, емоционална и социална интелигентност, творчески и иновативен начин на мислене. Отговорността за развитие на тези умения не е само лична, но е отговорност и на училищата, университетите и на работодателите. Както казват Becky Frankiewicz and Tomas Chamorro-Premuzic „ Когато лидерите мислят за инвестиране в технологии, първо трябва да помислят за инвестиране в хората, които могат да направят тази технология полезна.“ (Frankiewicz, B., T. Chamorro-Premuzic 2020). Тяхната философия е за развитие на таланти с потенциал както за меки знания и умения, така и за твърди, като избират хора с „гладен ум“. Аргументите им са, че знанията и уменията остаряват, но, любопитството и любознателността на хората с „гладен ум“ остават непокътнато. Техническата компетентност е временна, но интелектуалното любопитство трябва да е постоянно. (Frankiewicz, B., T. Chamorro-Premuzic, 2020)

Рискове, свързани с дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси

Рисковете, могат да бъдат обособени в логическа връзка, в съответствие с анализирани дигитални трансформации в дейността по човешки ресурси. Рисковете, свързани с дигиталната дистанционна работа включват: **изтичане на данни, придобиване на неприемливо социално поведение, „размиване“ на границите между работа и личен живот. Рискът „изтичане на данни“.** Благодарение на информационните технологии , работодателите ежедневно боравят с големи данни. Те са свързани със служители, клиенти, доставчици. Стереотипното мислене, че отговорността за киберсигурността

е единствено на отдела по информационни технологии е неработещ за настоящите условия модел. Отговорността на звеното по човешки ресурси и личната отговорност също са от значение, предвид дистанционната работа. **Рискът „придобиване на неприемливо социално поведение“**. Дигиталната дистанционна работа, предоставя възможност за самостоятелна работа, без необходимост от съобразяване с колеги. В резултат, на което съществува риск от развиване на поведение, което противоречи на общоприетите етични норми в общуването с клиенти и колеги. **Рискът „размиване“** на границите между работа и личен живот. „22% от анкетирани служители, които работят дистанционно споделят, че изпитват затруднения да „изключват“ след работно време. (Simovic, D., 2019).

Рисковете, свързани с въвеждането на изкуствен интелект в подбора на персонал

Рисковете, свързани с въвеждането на изкуствен интелект в подбора на персонал, произтичат от използването на алгоритми, които са базирани на пристрастни данни и модели (например, възраст). Jean Kuei and Meaghan Mixon предупреждават за риск в подбора, който може да се появи независимо от това, че са премахнати критерии за раса, пол, възраст. Според тях достатъчно е да се изисква информация за пощенски код и това да предостави информация за историческа сегрегация на квартала (Kuei, T., M. Mixon, 2020). Jean Kuei and Meaghan Mixon предупреждават и за рискове, свързани с неточни методологии на изкуствения интелект. За работодатели, които разчитат на видео интервюта или сканиране на глас, които измерват мимиките на кандидата, тона на гласа или избора на думи, изкуственият интелект може неправилно да интерпретира определени регионални и чужди акценти или културни изрази, което може да доведе до пристрастия при вземането на решения за назначаване.

Рисковете, свързани с придобиване на нови умения за работа

Основните рискове тук са: отсъствие на мотивация и отсъствие на финансови средства. Отсъствието на мотивация за придобиване на нови умения е свързана с желанието да не се напуска зоната на комфорт. Този риск често се проявява и когато служителите нямат доказателство за връзката между придобиване на нови умения и ползите от това. По отношение на финансовите средства, рискът е свързан с това, работодателят да не инвестира в нови знания и умения, а да очаква служителите да инвестират в себе си. При условие, че служителите нямат тази възможност възникват други рискове с последствия и за двете страни – съкращаване, недостиг на персонал.

Социална отговорност за превенция на рисковете от дигиталната трансформация в дейността по човешки ресурси

Възможностите за превенция на представените рискове са свързани с проява на социална отговорност в новата ролята на ръководителите човешки ресурси; използването на изкуствен интелект в подбора и въвеждането на добри практики в създаването на нови компетентности.

Социална отговорност в новата роля на ръководителите човешки ресурси

Shawn Mike счита, че в условията на непрекъснато трансформиращ се дигитален свят, служителите по човешки ресурси трябва да прилагат етични принципи, да осигуряват справедлива работна среда, и да развиват доверие между служителите. Според него, в тази връзка служителите по човешки ресурси имат следните основни задачи: да приоритизират професионалното развитие, да бъдат добре запознати с данни, изследвания и технологии, да осигурят етични практики в ерата на прозрачност и дигитализация, намаляване на хартиените отпадъци и да се грижат за безопасната и хигиенна среда. (Mike, Sh.). Професор Richard R. Smith от Сингапурския университет за управление, анализира ролята на човешките ресурси в корпоративната дигитална отговорност. Според него дигиталните иновации носят със себе си много непредвидени етични съображения и съображения за сигурност. Ръководителите човешки ресурси могат да помогнат за намаляване на тези проблеми, като осигурят защита на поверителността на данните, извършване на социално етични практики, насърчаване на дигиталното разнообразие и включване, зачитане на правата за собственост на данните, осигуряване на етични алгоритми за вземане на решения за изкуствен интелект, следване на отговорни практики за валидиране и изхвърляне на данни. (Smith, R.)

Социална отговорност в използването на изкуствен интелект в подбора

Изследователите на изкуствения интелект Fei-Fei Li и John Etchemendy от Института за изкуствен интелект в центъра на Станфордския университет твърдят, че в създаването на изкуствен интелект трябва да се включат много хора в редица области, за да се гарантира, че изкуствения интелект изпълнява огромния си потенциал и укрепва обществото, вместо да го отслабва: „Нашето бъдеще зависи от способността на социалните и компютърните учени да работят рамо до рамо с хора от различни среди – значителна промяна от днешния модел, ориентиран към компютърните науки“, пишат те. „Създате-

лите на AI трябва да търсят прозрения, опит и притеснения на хора от различни етноси, полове, култури и социално-икономически групи, както и тези от други области, като икономика, право, медицина, философия, история, социология, комуникации, взаимодействие човек-компютър, психология и научно-технологични изследвания (STS). Това сътрудничество трябва да протича през целия жизнен цикъл на приложението – от най-ранните етапи на създаването му до въвеждането на пазара и в мащабите на неговото използване." (Thomas, M., 2020)

През 2019 г. Илинойс приема задължения за прозрачност, съгласие и унищожаване на данни, които са от основно значение за Закона за видео интервюта на изкуствения интелект, първият държавен закон, регулиращ използването на изкуствен интелект при наемане. Уставът е влязъл в сила от 1 януари 2020 г. и изисква от работодателите, които наемат на работа „с съседи лице“ в Илинойс, и използват „анализ на изкуствения интелект“ на видео интервюта, да: уведомят предварително кандидатите, че организацията използва технологията за анализ на видео интервюта; да обяснят на кандидатите „как работи изкуствения интелект“ и какви общи характеристики използва технологията за оценка на кандидатите. И още трябва да получат предварително съгласието на кандидата за използване на технологията; да ограничат разпространението и споделянето на видеоклипа само до тези лица, „чийто опит или технология са необходими за оценка на кандидата; и при поискване от заявителя, унищожете видеоклипа (и всички резервни копия) в рамките на 30 дни след искането на заявителя. (Starner, T., 2019)

Социална отговорност, свързани с въвеждането на добри практики за придобиване на нови умения за работа

Проведено през 2018 година изследване показва, че 54% от служителите на големи компании ще се нуждаят от значително повишаване на квалификацията, за да се използват напълно възможностите за растеж, предлагани от Четвъртата индустриална революция. „От решаващо значение е бизнесът да играе активна роля в подкрепа на съществуващата си работна сила чрез преквалификация и повишаване на квалификацията, хората да предприемат проактивен подход към собственото си обучение през целия живот и правителствата да създадат благоприятна среда за улесняване на тази трансформация на работната сила. Това е ключовото предизвикателство на нашето време”, каза Клаус Шваб, основател и изпълнителен председател на Световния икономически форум. (London Loves Business Comment Policy, 2018)

Членовете на Кръглата маса на европейските финансови услуги (European Financial Services Round Table (EFR)) (обединява председатели и изпълнителни директори на водещи европейски банки и застрахователни компании.) считат, че „тяхната отговорност като компания е да заведат служителите си

в бъдещето, като им помагат да останат пригодни за работа.“ (European Financial Services Round Table (EFR), 2020). Във връзка с новите умения Кръглата маса на европейските финансови услуги предлагат за защита на работната сила да бъдат предприети следните политически действия : идентифициране на умения, дигитални умения, психично здраве, защита на доходите (European Financial Services Round Table (EFR) 2020). Според EFR работодателите трябва да идентифицират критичните умения, свързани с дигиталната трансформация и да позволят преквалификация на настоящата работна сила. По отношение на психичното здраве, EFR препоръчват повишаване на обществената осведоменост по въпросите на психичното здраве, както и включване на този въпрос в програмите на работодателите с цел придобиване на знания и умения в ръководители и служители за поддържане на тяхното психично здраве. За защита на доходите EFR препоръчват повишаване на мерките в областта на финансовото образование в областта на защитата на доходите и пенсиите и стимулиране на финансови продукти, които са адаптивни към цифровата трансформация, включително нетипичните форми на заетост и прекъсвания в кариерата. (European Financial Services Round Table (EFR) 2020). Във връзка с дигиталната трансформация EFR предлагат политически мерки на ниво ЕС, сред които водещо място имат принципите за устойчивост и в този контекст с главно „S“ (социалната област) и нефинансовото отчитане. (European Financial Services Round Table (EFR) 2020).

Литература

1. Атанасова, М., 2020, Продължаващо професионално обучение на заетите в малките предприятия – в контекста на корпоративната социална отговорност, Научни трудове на УНСС том 3, http://unwe-research-papers.org/uploads/ResearchPapers/RP_vol3_2020_No01_M%20Atanasova_R.pdf
2. Водещ доклад на Групата на Световната банка, Променящата се природа на работата, Доклад за световното развитие 2019, ИК „Колибри“
3. Данаилова, И., 2020, Дискриминация – тенденции и културални особености, Научни трудове на УНСС, том 3, http://unwe-research-papers.org/uploads/ResearchPapers/RP_vol3_2020_No04_I%20Danailova_R.pdf
4. Иванова, В., 2018, Екологичната трансформация на икономиката – неизбежна необходимост, Научни трудове, бр.5, http://unwe-research-papers.org/uploads/ResearchPapers/RP_vol5_2018_No04_V%20Ivanova_N.pdf
5. Иванова, Д., Е. Василева, Н. Типова, С. Стефанов, 2013
6. Сертификационните схеми в хранителния сектор – инструмент на устойчиво производство
7. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/62566/1/MPra_paper_62566.pdf

8. Колева – Стефанова, 2020, Същност на корпоративната социална отговорност и значението ѝ за работещите жени, Научни изследвания на УНСС, том 3, http://unwe-research-papers.org/uploads/ResearchPapers/RP_vol3_2020_No02_D%20Stefanova_R.pdf
9. Browne, R., 70% of people globally work remotely at least once a week, study says, <https://www.cnn.com/2018/05/30/70-percent-of-people-globally-work-remotely-at-least-once-a-week-iwg-study.html>
10. Buchanan, M., 2020 The Risks and Rewards of AI in Recruiting, <https://blog.mcquaid.com/ai-recruiting?fbclid=IwAR0-bdU9Mrb4oyquXwqio5qbFQtwzdIcHMLc9GmCtq9rqnyCVLuJlityP2k>
11. Dineva, V., The Role of Internal Audit in Corporate Social Responsibility Strategies, Economic Alternatives, 2019, Issue 2, https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/11_Dineva_Alternatives_en_2_2019.pdf
12. European Financial Services Round Table (EFR), 2020 EFR paper the impact of digital transformation on labour best practices and policy recommendations, paper on digital impact on labour, <https://www.eur.eu/news/paper-on-digital-impact-on-labour/>
13. European commission, THE CHANGING NATURE OF WORK, 2019, Joint Research Centre
14. Forrest, C., 2017. 74% of employees are willing to quit their job over work from home policy, <https://www.techrepublic.com/article/74-of-employees-are-willing-to-quit-their-job-over-work-from-home-policy/>
15. <https://www.techrepublic.com/article/74-of-employees-are-willing-to-quit-their-job-over-work-from-home-policy/>
16. Frankiewicz, B., T. Chamorro-Premuzic 2020, Digital Transformation Is About Talent, Not Technology, Harvard Business Review , <https://hbr.org/2020/05/digital-transformation-is-about-talent-not-technology>
17. Ganti, A., 2020, Social Responsibility, <https://www.investopedia.com/terms/s/socialresponsibility.asp>
18. Hering, B., 2020, Remote Work Statistics: Shifting Norms and Expectations, <https://www.flexjobs.com/blog/post/remote-work-statistics/>
19. Kuei, T., M. Mixon, 2020 Legal Risks of Using Artificial Intelligence in Hiring, https://www.asaecenter.org/resources/articles/an_plus/2020/may/legal-risks-of-using-artificial-intelligence-in-hiring
20. London Loves Business Comment Policy, 2018 , Machines will perform more current tasks than humans by 2025 <https://londonlovesbusiness.com/machines-will-perform-more-current-tasks-than-humans-by-2025/>
21. Lopaze, K., 2020 Goodbye Hiring Bias! How AI Filters Applicants Fairly <https://www.pandologic.com/employers/recruitment-strategy/bye-hiring-bias-ai-filters-fairly-st/>
22. Marinova, I., 202. 28 Need-To-Know Remote Work Statistics Of 2020, <https://review42.com/remote-work-statistics/>

23. Mike, Sh., What is HR's Ethical Responsibility in the Digital Transformation Age? <https://inside.6q.io/hr-ethical-responsibility/?fbclid=IwAR1eO8rjBW1quOSix9dTghQHseuO6h-YPPIsWZZraUWzNiLe-4uNtsW426I>
24. QS Top Universities, 2019, Future Skills You'll Need In Your Career By 2030, <https://www.topuniversities.com/student-info/careers-advice/future-skills-youll-need-your-career-2030>
25. Pandurska, R., 2020, Administrations as part of the measures of corporate social responsibility in their activity optimization, Научни трудове на УНСС, том 3, http://unwe-research-papers.org/uploads/ResearchPapers/RP_vol3_2020_No06_R%20Pandurska_R.pdf
26. Simovic, D., 2019., The Ultimate List of Remote Work Statistics – 2020 Edition, <https://www.smallbizgenius.net/by-the-numbers/remote-work-statistics/# gref>
27. Smith, R., Corporate digital responsibility: The role of human resource leaders, <https://www.peoplematters.in/blog/technology/corporate-digital-responsibility-the-role-of-human-resource-leaders-26415>
28. Starner, T., 2019 AI can deliver recruiting rewards, but at what legal risk?, https://hrexecutive.com/ai-can-deliver-recruiting-rewards-but-at-what-legal-risk/?fbclid=IwAR0wSw9rJ6oHTwqxEj1IN6gL2B76bFP_2isYxsXPwFYmHmMIBtbDYV3J7ls
29. Thomas, M., 2020, 6 DANGEROUS RISKS OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE, <https://builtin.com/artificial-intelligence/risks-of-artificial-intelligence>
30. TriplePundit, ISO 26000 and the Definition of Social Responsibility, <https://www.triplepundit.com/story/2011/iso-26000-and-definition-social-responsibility/79811>
31. Upadhyay, A., 2019, AI in Recruitment – Benefits and Challenges, <https://techrseries.com/others/ai-in-recruitment-benefits-and-challenges/>
32. Verlinden, N., HR Digital Transformation: The 6 Stages of Successful HR Transformation, <https://www.digitalhrtech.com/guide-hr-digital-transformation-hr-transformation/>

НОВИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД УПРАВЛЕНСКАТА ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Проф. д.ик.н. Пенчо Пенчев и доц. д-р Ивалинка Пенчева
ВТУ „Св.св. Кирил и Методий“

NEW CHALLENGES FACED BY THE MANAGEMENT THEORY AND PRACTICE

Prof. DSc – Economics Pencho Penchev and Assoc. Prof. Dr Ivalinka Pencheva
„St. Cyril and St. Methodius“, University of Veliko Tarnovo

Резюме: Кризисната ситуация, породена от появата на непознат за медицината вирус, постави управляващите от различните управленски равнища на всички социални системи (здравни, образователни, икономически и др.) пред редица предизвикателства. Като цяло обаче не малка част от тях не бяха подготвени да се справят с особеностите на тази кризисна ситуация. Всичко това налага да се преосмисли мястото и ролята на човешкия фактор в управлението и да се внесат нови моменти, свързани с управленската теория и практика.

Abstract: The crisis situation caused by a virus unknown to medicine has posed a number of challenges to those in power at all levels of management at all social systems (health, educational, economic, etc.). In general, however, not a small portion of them were not prepared to deal with the specifics of this crisis situation. All this requires rethinking of the place and the role of the human factor in management and introducing new points related to the management theory and practice.

Ключови думи: управленска теория; управленска практика; човешки фактор.

Key words: management theory; management practice; human factor.

JEL: M19.

Краят на второто десетилетие на 21 век започна с кризисна ситуация – появата на нов вирус, който се разпространява много бързо и води до човешки жертви. Само за няколко месеца, той обхвана всички континенти и изправи човечеството пред голямо изпитание. Безспорно е, че в бъдеще ще се правят много и разнопосочни анализи и оценки на кризата. Ще се търсят отговори кой е виновен, как човек да се върне към нормалния си живот и какъв ще бъде той в бъдеще, как са се справили управляващите (на всички йерархически равнища) и т.н. В търсенето на тези, а и на други отговори ще бъдат ангажирани изключително много хора.

В настоящия материал ще се опитаме да посочим някои наши виждания, свързани с развитието на управленската практика и наука. В същото време си даваме сметка, че изследвания период е малък, а проблемът е огромен и всеобхватен (здравен, икономически, психологически, социален и т.н.) и не

е по силите на 1 или 2 човека да анализират, оценяват и да правят обобщаващи изводи. Но не може да се отрече, че както във всички сфери, в живота на човек са необходими промени. Макар и частен случай, такива трябва да има и в управленската наука и практика.

Целта на настоящия материал е да потърсим отговор, макар и най-общо, как се справят управляващите на различните управленски равнища със създадената изключително сложна ситуация и какви промени ще бъдат необходими за да имаме добре подготвени управленци. Сериозността на проблема се подсилва и от вижданията на редица специалисти, че за в бъдеще човечеството ще живее в още по-сложна среда – болести, климатични проблеми, продоволствен дефицит и т.н.

Основната задача, която произтича от поставената цел, е да се акцентира върху редица знания, умения и компетентности, които задължително трябва да притежават управляващите за да се справят успешно с кризисните ситуации, както и да се очертаят някои виждания, свързани с развитието на управленската наука.

Обект на разглеждане в разработката са управляващите, а предметът е тяхната управленска дейност и как те управляват в кризисна среда.

Основа за оценка на дейността на управляващите на различните системи (социално-икономически, политически, здравни и др.) ще бъдат някои основни моменти на съвременната управленската наука.

Тъй като човешкият фактор е определящ в управленския процес ще започнем с него. До сега винаги сме твърдели, че управляващите, независимо от системите, които управляват, трябва да притежават необходимите знания и умения, като:

- а) съдържателни – да бъдат добри специалисти в дадена област;
- б) хуманитарни – да умеят да контактуват с хората и да разбират причините, предизвикващи едно или друго поведение;
- в) концептуални – да предвиждат бъдещето и да вземат правилни управленски решения;
- г) умения за диагностика и анализ – правилно да диагностицира, анализира и оценява причините, които водят до едно или друго състояние.

Управленските знания, умения и компетентности задължително трябва да са съчетани с двете групи качества, които трябва да притежават мениджърите:

- а) вродени – логическо и абстрактно мислене, наблюдателност и памет, способност за концентрация, фантазия и творчество и т.н.;
- б) придобити – решителност, мобилност, надеждност, реалистична самоувереност, да умее да работи с хора, като ги мотивира и т.н.

Изключително важно е управляващите да имат стратегическо мислене, тъй като хора с такова мислене значително по-добре се справят със съвре-

менните и бъдещите предизвикателства. Въз основа на стратегическия анализ и оценка те разполагат с информация за миналото и настоящето състояние на дадена система и на средата, в която тя функционира. Отчитайки това, те очертават рамките на бъдещото развитие, по-добре разбират и предвиждат това, което ще се случи в бъдеще, тъй като предизвикателствата пред системите непрекъснато ще се задълбочават и разширяват. С други думи, те могат да са наясно с редица ситуации и с проблеми още преди те да са настъпили. Като цяло стратегическото мислене предпазва системите от редица неблагоприятни външни и вътрешни фактори и улеснява тяхното управление.

Управляващите задължително трябва да познават някои от по-важни специфични особености на стратегическото мислене, за да могат да променят изцяло своя начин на мислене и да се стремят към неговото практическо реализиране:

А. Еднозначната му ориентираност към бъдещето.

Б. То е обективна необходимост, която е породена от настоящата и бъдещата реалност и е осъзната потребност, която е плод на разума.

В. Миналото и настоящето оказват по-силно влияние върху по-близкото бъдеще и по-слабо в по-далечното, но при всички случаи те влияят, което трябва да се отчита.

Г. Очертаните рамки за развитие не трябва да бъдат направени единствено по пътя на използване на опростени методи за предвиждане на бъдещето.

Д. Хората във всяка система трябва да са убедени и мотивирани да мислят стратегически.

Е. Правилно оценяване на тенденциите в развитието.

Ж. Съобразяване със социално-културните фактори, влияещи на системата – навици, вярвания, религиозна принадлежност и др..

З. Процесите и явленията се разглеждат в причинно-следствена връзка и логическа последователност.

И. Водещи са целите, а не конкретни моментни резултати или такива в по-близък хоризонт. За в бъдеще тук ще настъпи промяна – от целите акцентът ще бъде поставен върху поведението на системите, тъй като те ще функционират при все по-неопределена среда. Управляващите ще бъдат принудени не да съставят модели за оптимизиране на очакваното, а пред тях ще стои дилемата за справяне с неочакваното, което е резултат от характеристиките на вътрешната и външната среда.

К. Даване право на всеки към лична творческа изява.

Л. Непрекъснато проучване и използване на прогресивни новости в различни сфери.

М. Стратегическото мислене е активна творческа изява, а не пасивно съзерцание на действителността. Управляващите чертаят бъдещето съгласно своите познания, виждания, разбираня.

Н. То е конкретен процес, тъй като няма стратегическо мислене въобще, а то е винаги свързано с конкретни обекти.

О. Ограничено е във времето и пространството. Пространствените граници са свързани с времевия диапазон, докато пространствените са по място и произтичат от спецификата на системата.

П. Непрекъснат процес е, тъй като не се изчерпва с достигането на дългосрочните цели например, а те са само основата за бъдещите предизвикателства на организацията. С други думи непрекъснато следва да се мисли стратегически и т.н.

Без да се впускаме в подробни анализи и оценки, ще отбележим само, че преобладаващата част от управляващите на различни системи (икономически, социални, политически и др.) не бяха подготвени за управление в екстремни ситуации. Като прибавим и липсата в голяма част от тях на посочените знания, умения, качества, стратегическо мислене, става ясно защо съществуват редица слабости в управленската практика. Макар и много силна тази констатация е валидна за всички стани. Стремящите се да заемат управленски позиции (независимо от йерархическото равнище) първо трябва да имат реална оценка за самите себе си, като да си зададат и отговорят на следните два въпроса: „1. Имам ли необходимите знания, умения и качества за заемане на съответната позиция? 2. Мога ли да мислят стратегически?“ Сегашната криза, според нас, е краят на ерата да се управлява от позициите на властта, т.е. въз основа само на властническите правомощия, като на заден план е това какво човек знае и може. С други думи отмина времето различни управленски позиции да се заемат от „случайни“ хора.

Съществени промени трябва да има и при условията за заемане на определени управленски позиции, като отново подчертаваме, че това се отнася за всички системи. Не трябва да се допуска да се правят компромиси с тези, които се стремят да бъдат управляващи, тъй като те в последствие имат мултиплициращ негативен ефект, от който всички са потърпевши. Тук макар и с голямо закъснение (около 140 години) трябва на практика да се реализира един от основните управленски принципи на Фр. Тейлър, а именно: „Подходящ човек на подходяща работа“.

Във връзка с осъществяването на ефективно управление сега, а и в бъдеще, е необходимо управляващите да бъдат лидери, а не да се изявяват само като формални ръководители. Управлението има „крестяща“ нужда от лидери.

Съществуват различни виждания какви качества трябва да притежават лидерите. Според нас е много трудно те да бъдат систематизират, тъй като лидерството и изкуството са непосредствено свързани. Без да се придържаме изцяло и да отхвърляме едно или друго становище и да претендираме за изчерпателност, ще посочим някои качества, макар да споделяме мнението, че разкриването на всички качества е практически невъзможно:

а) честност;

- б) лоялност;
- в) бързапристрастност;
- г) харизматизъм;
- д) висока професионална подготовка;
- е) умения за работа с хора;
- ж) инициативност;
- з) новаторско мислене;
- и) обоснован оптимизъм;
- к) признаване на собствените грешки както пред себе си, така и пред другите;
- л) склонност към разумен риск;
- м) да знае точно своите способности и да се стреми да опознае тези на останалите членове на структурната единица;
- н) да се стреми да решава всяка ситуация, и ако не е по неговите сили да прибегне до услугите на другите;
- о) способност да реагира своевременно и адекватно на конкретна ситуация;
- п) цялостната му дейност да бъде в интерес на структурното звено;
- р) да се стреми да бъде максимално информиран, но да не се поддава на клюки;
- с) цялостната му дейност да протича от факта, че доверие в хората се изгражда трудно и продължително, но лесно и бързо се разрушава и др.

Наличието на качества у лидера са предпоставка, но сами за себе си не означават ефективно лидерство. То се предопределя не само от лидера, но и от тези, върху които той се стреми да влияе и от конкретната ситуация.

Тук е необходимо да припомним факторите, които влияят върху ефективността на лидера (лидерството). Най-общо можем да ги обособим в четири групи:

А. Качествата, които трябва да притежава лидерът и произтичащият от тях авторитет.

Б. Конкретната ситуация:¹

- а) поставените цели и произтичащите от тях задачи;
- б) системата – по-точно влиянието на външните и вътрешните фактори;
- в) характеристиките на средата – мобилност, агресивност, неопределеност и др.

Например, благоприятната среда съдейства поддръжката на лидера от страна на останалите членове на групата да е ясно и силно изразена, като в тази ситуация влиянието му е ефективно.

¹ Важно място тук има правилната диагностика на средата от страна на лидера.

Обратно, при кризисна ситуация² значително намалява доверието у лидера, по-трудно той влияе на другите, а и крайния положителен ефект от цялостната дейност е значително по-малък.

Според дадената ситуация може да има ефективен и неефективен лидер, т.е. той може да бъде ефективен в една ситуация, а в друга – не. Но не може да става дума за ефективност и неефективен лидер.

В. Характеристиките на членовете на груповата структура и на самата структура:

- а) интереси;
- б) потребности;
- в) размер на групата;
- г) професионален състав;
- д) образователно и квалификационно равнище;
- е) зрелостта на групата и др.

Значително нараства ефективността на лидерството, ако членовете на системата притежават: лоялност, коректност, реална самооценка на всеки човек, чувство за взаимопомощ, конструктивна опозиция на лидера, способност за предвиждане на възможните проблеми и тяхното преодоляване и т.н.

Г. Народопсихологията. Например в България, ако бъде зададен въпроса, дори в исторически план, да посочим лидер ще се замислим и може би няма да отговорим. За това има обясними причини, но не е мястото в този материал да ги разискваме.

За ситуацията в момента, а и за бъдеще, е необходимо съществено да се променят възгледите за двата основни вида управляващи – формални ръководители и лидери. Според нас съвременният и бъдещ управленец трябва да съчетава необходимите качества на лидера с властническите правомощия, които му дава, заеманата управленска позиция. Още по-вече, че при екстремни ситуации управленските решения трябва да се изпълняват бързо, точно и стриктно.

От това какъв да бъде сегашният и бъдещият управленец произтича и непосредствено свързания въпрос: „Какъв да бъде неговият стил на управление?“ В управленската теория най-често се изясняват двата основни стила – авторитарен и демократичен и разновидностите на последния, а именно – либерален и ситуационен, като основно се поставя акцент върху недостатъците на авторитарния стил и се твърди, че той е изживял своето време. По отношение на демократичния в повечето случаи се изтъкват неговите предимствата. Съвременната реалност, а според нас и много преди това, стана ясно, че използването в чист вид и на двата класически стила не дава очакваните резултати.

² Причините за нея могат да бъдат различни:

- а) субективни – поради лидера или членовете на групата;
- б) обективни – природни бедствия и др.

Например една от причините за това, при демократичният стил да се проявяват редица слабости, е потребителския начин на живот и поставянето на материалните придобивки в центъра на всичко. Това доведе до съществен срив на нравствената система на хората. Боготворенето само на парите и нищо друго, изигра и играе лоша шега на хората. Ето защо е нужен нов стил, който да съчетава някои характерни черти на авторитарния и демократичния. Предлагаме той да се нарича информационно-разпоредителен. Според нас той е подходящ и при управлението на кризи.

От съществени промени се нуждае и цялостният процес, свързан с изработване на управленските решения. За да отговарят на действителността и за да изпълнят предназначението си управленските решения трябва да отговарят на определени изисквания. Някои от тях са:

А. Обоснованост. При разработването на управленските решения следва да се отчитат обективните реалности и действащите закони. Само по този начин те ще бъдат изпълними.

Б. Целенасоченост. Управленските решения следва да съдействат за постигане на набеязаната цел (цели).

В. Своевременност. Изработването на управленските решения трябва да става точно навреме. На съвременния етап това изискване е с определящо значение.

Г. Краткост. Управленските решения е нужно да бъдат кратко, ясно и точно формулирани.

Д. Икономичност. Изработването на управленските решения е необходимо да става с минимални разходи, като в същото време това не намалява тяхната ефективност.

Е. Мобилност – да отразяват динамичните промени на вътрешната и външната среда.

Ж. Правомерност. Управленските решения следва да са изработени в съответствие с действащата нормативна.

З. Коректност. Управленските решения не трябва да си противоречат както по вертикала, така и по хоризонтала на организационно-управленската структура. Освен това те не следва да възпрепятстват реализирането на поставената цел.

И. Комплексност – всички е нужно да участват при изработването на управленските решения. По този начин изпълнителите ще бъдат мотивирани. Тяхното участие е уместно, когато решението ги касае и те имат необходимите знания, умения и компетентности да участват при подготовката му.

К. Измеримост – крайните резултати, които се преследват с управленските решения, е необходимо да бъдат количествено измерени и качествено характеризирани.

Л. Ресурсообвързаност – управленските решения трябва да бъдат обвързани с ресурсите на системата.

М. Научнообоснованост – тези, които изработват управленските решения непрекъснато трябва да следят новостите в управленската наука.

Н. Автоматизация на процеса по набирането и обработването на информацията и на процеса “изработване на управленското решение”.

О. Запазване на балансираността между правата, задълженията и отговорностите на управляващи и управлявани.

П. Управленското решение да се взема на това равнище, на което възниква проблемната ситуация (ако е възможно), тъй като намиращия се там управленски орган най-добре познава ситуацията.

Р. Стратегическа ориентация – макар управленските решения да се свързани с решаването на проблемна ситуация те трябва да отчитат и бъдещото развитие на системата и т.н.

При изработването на управленските решения управляващите трябва да се съобразяват с редица фактори. Ето някои по-важни от тях:

А. Знанията, уменията и компетентностите на управляващите. Те са от изключително значение, тъй като в много голяма степен вземането на управленско решение е субективен процес. Към тях обаче следва да се прибавят и вродените и придобитите им качества.

Б. Факторите на външната и вътрешната среда. Тяхното влияние трябва да се отчита както отделно, а така също и съвместно.

В. Народопсихологията В едни случаи тя може да влияе благоприятно върху управленските решения, а в други – неблагоприятно.

Г. Изработването на управленските решения зависи от мотивацията на хората.

Д. Формулираната стратегическа цел и изработването на управленските решения в системата, като в нито един аспект те не трябва да си противоречат (противопоставят).

Е. Компромисът. Тук става реч за разумния компромис, който не отклонява системата от рационалния път на нейното развитие. Такъв компромис може да има при всеки етап на процеса по изработване на управленските решения.

Ж. Взаимозависимост между управленските решения. Решаването на дадена проблемна ситуация води до необходимост от решаването на друга и т.н. Управленските решения е трябва да са взаимосвързани, да са в причинно-следствена връзка и да са еднопосочни.

З. Да са съобразени с редица ограничителни условия. Управленски решение е наложително да се вземат и в случаите, когато:

- а) липса на пълна, цялостна и достоверна информация;
- б) изработването на управленските решения трябва да стане в кратки срокове;
- в) ресурсни ограничения и др.

В резултат на анализа на вземаните управленски решения на различните управленски равнища е видно, че голяма част от управляващите не познават както основни изисквания, а така също и факторите, които влияят върху управленските решения. Това е причината решенията да се вземат на базата на „проба и грешка“. В същото време сме длъжни да отбележим, че при управлението на социално-икономическите системи не са допустими експерименти. Ето защо настоящето и бъдещето изключват възможностите за „неглежиране“ на управленските знания, умения и компетентности.

Предвид сложността на ситуацията в момента, а и в бъдеще ще има сложни и критични ситуации, които ще поставят човечеството пред изпитание, управляващите трябва да имат разнородни знания. Например, за сегашната ситуация това са: здравни, икономически, психологически, социални и т.н. На практика, каквито качества да има един човек, е невъзможно той да е компетентен по всичко. Ето защо е наложително да се откажем от едноличните решения, а следва да се използват групови (колективни) методи за изработване на управленските решения. Управляващите трябва да се откажат от навика си да управляват единствено на базата на правомощията и привилегиите, които им дава властта и мястото, което заемат в управленската йерархия. Макар, те да носят отговорност за взетите от тях решения, е задължително да отчитат мненията на специалистите при решаването на даден проблем. Това заключение важи в много голяма степен при управлението на кризи, каквато е сегашната медицинска.

Макар управленските решения да са свързани с решаването на конкретен проблем (проблеми), най-вече в настоящето, то характеристиките на средата (външна и вътрешна) налагат, а за в бъдеще още повече, да се отчитат неговото развитие и зависимости с други ситуации в по-близко и по-далечно бъдеще. С други думи при всяко управленско решение трябва да присъства стратегическия елемент. Посоченото отново извежда на преден план необходимостта управляващите да могат да мислят стратегически.

В управленската теория са известни няколко управленски подхода – системен, ситуационен, програмно-целеви, икономически и т.н., които обаче, според нас са в класически вид. Досега бяхме убедени, че тяхното познаване и използване води до положителни резултати. Сегашната ситуация обаче промени нашите виждания и по отношение и на управленските подходи. Считаме, че тук са възможни два варианта:

- а) при дадена ситуация да се използват всички управленски подходи;
- б) да се обоснове и създаде нов управленски подход, който да съчетава в себе си основните характеристики на известните вече подходи.

Съществени промени се налагат и по отношение на принципите на управление. В голяма част от литературните източници те се обособяваха в две основни групи:

А. Общи. Като тук се посочваха принципите на: обективност, правната регламентация, ефективност, системност, точно регламентиране на правата, задълженията и зоните на отговорност, поддръждане на обектите на управление по важност, обвързаност между науката и практиката в управлението, единоначалието и колегиалността в управлението, еднопосочност на управлението, на демократизъм и централизъм в управлението, материалната и духовната заинтересованост, приспособяемост и т.н.

Б. Частни – те са непосредствено свързани и се отнасят за системата, в която се реализират.

Отново издигаме тезата, че трябва да има един основополагащ управленски принцип, а всички останали да произтичат от него. Такъв, според нас, е Устойчивото развитие.

Известно е, че в значителна степен ефективността на управлението се определя от сложилата се (съществуващата) организационно-управленска структура. Дошло е време да се откажем от класическите типове – линейна и функционална, които за съжаление масово се използват. Необходимо е на различните равнища на управление да се проектират и да функционират съвременни типове структури. Например, при разрешаването на даден проблем се създава подходящата организационно-управленска структура, след неговото решаване и появата на друг – се въвежда друг тип и т.н.

В голям брой публикации сме изследвали практическото реализиране на формите на управление. В управленската наука, предвид голямото им разнообразие, те са групирани въз основа на различни критерии и по този начин са изяснени. За практическото реализиране на формите на управление по време на криза ще използваме само една от класификациите, която е най-пълна и всеобхватна, а именно тази на Б. Райзберг (Райзберг, 1999, с. 34-39). Тя е изградена според вида и типа на субекта на управление и включва следните форми:

А. Индивидуално (лично).

За индивидуалното (личното) управление е характерно, че властническите пълномощия са съсредоточени в едно лице, което реализира принципа на единоначалието. Управленските решения се вземат от него и са задължителни за подчинените. Съвременните предизвикателства доказваха, че в този вид тази форма не е подходяща, тъй като даден човек колкото и добре да е подготвен и каквито качества на притежава, практически е невъзможно сам да взема ефективни управленски решения.

Б. Колективно (групово).

При колективното (груповото) управление управляващият субект е колективен управленски орган, който изработва управленските решения. Участниците в него трябва да притежават необходимите знания, умения и компетентности. В такава ситуация, която е в момента, а и за в бъдеще, в органите на

управление трябва да участват разнородни специалисти – лекари, икономисти, еколози и т.н. В същото време, органът трябва да е работещ, т.е. да не участват в него прекалено голям брой хора.

В. Международно.

Международното управление се осъществява от оторизирани международни организации и органи – банки, фондове, съюзи и др. Кризисната ситуация изведе на преден план съществени недостатъци при тази форма. Например, въпреки европейската солидарност, страните на практика сами се справяха и справят с проблемите, пред които бяха изправени. Това води до извода, че са необходими съществени промени при международното управление, но най-общо – зачитане на правото на всички, равнопоставеност и отдаване дължимото на всеки.

Г. Държавно.

Държавното управление се осъществява от държавата чрез държавни законодателни, изпълнителски, правови органи и лицата, които стоят начело на тях. И в кризисната ситуация отново се проявиха политическите боричкания, в които няма нищо градивно, а тона доведе до значителни трудности при реализирането на тази форма. Не е допустимо да има противопоставяне в реализирането на различните власти – законодателна, изпълнителна и т.н. Определяща тук трябва да бъде тяхната еднопосочност, постигната по пътя на дискусиата, а не на конфронтацията.

Д. Муниципално.

Муниципалното управление се осъществява от местни органи на властта. Именно те осъществяват т.нар. местно самоуправление и са на общинско, градско или селско равнище. Те могат да бъдат както избираеми, така и назначаеми. Според нас е уместно и логично да бъдат избираеми. Съществени слабости също се проявиха и при тази форма. Привилегиите, които дават властническите правомощия, отново бяха водещи – тези, които са на по-високо йерархическо равнище се стремяха да решават собствените си проблеми, като често пъти това беше за сметка на по-малките териториални единици. Редица малки населени места бяха „забравени“ от управляващите. Много негативни примери могат да бъдат дадени по оста – кмет на община-кметски наместници. В същото време е необходимо да припомним, че всички граждани имат равни права. Ето защо това, което посочихме при муниципалното управление, за еднопосочността и дискусиата с пълна сила важи и тук.

Е. Ведомствено.

Ведомственото управление заема определено място между държавното и муниципалното управление. Свързва се с управлението на отделни сектори, браншове на икономиката. На практика се осъществява от министерства, комитети и др. В определени случаи и при тази форма има проблеми, свързани с противопоставяне между различни субекти, даване на приоритет на едни за сметка на други и т.н. Основно правило в което тази форма на управление

трябва да се реформира е точното определяне на всеки елемент (сектор) в системата (общото цяло), като е необходима синхронизация помежду им.

Ж. Собственическо.³

Собственическото управление се осъществява от собственика на структурната единица. При него собствеността върху средствата за производство му дават право да осъществява пълно или частично управление върху обекта. В световен мащаб такова управление е характерно до края на XIX и началото на XX век, т.е. до настъпването на епохата на мениджмънта. По различни причини едрите собственици се отделят от управлението на собствените си фирми. От началото на 90-те години на XX век такова управление е характерно за България, тъй като със структурните промени собствениците са и управляващи в редица случаи без на притежават необходимите управленски знания, умения и компетентности.

3. Упълномощаващо.

За изпълномощаващото управление е характерно, че управляващият не е собственик. Това управление се свързва с мениджмънта. Управленският процес се осъществява от специално подготвени за това лица наречени мениджъри. Те са изпълномощени от собствениците да управляват чрез различни закони или договори.

За съжаление посочените недостатъци на разгледаните форми на управление, които се проявяваха и преди кризата, продължават да съществуват. Основната вина е на тези, които ги прилагат, т.е. управляващите. Две са основните причини за това:

- а) управляващите да не познават формите на управление;
- б) допуснати слабости при тяхната реализация.

По отношение на формите на управление са необходими промени и в управленската теория, т.е. нови разбирания за тези форми – отказване от тяхната самостоятелност и постигане на обвързаност помежду им.

Тъй като човекът е централната фигура в процеса на управление, то посоката на мислене на управляващите следва да бъде: мисия-стратегия-политика (различни видове)-цел (цели)-задачи. Освен това те трябва да:

- а) притежават необходимите знания, умения и компетентности не само в областта на управлението, но и в редица други сфери – икономика, екология, социални науки и т.н.;
- б) са убедени да работят в посока, че единственото сигурно нещо в системата това са непрекъснатите изменения;
- в) имат поглед в дългосрочна перспектива за развитието на системата и на средата, в която тя функционира;
- г) могат да анализират и оценяват миналото и настоящето;

³ За собственическото и изпълномощаващото управление само ще припомним какво представлява, без да оценяваме тези форми как те са се реализирали по време на кризисната ситуация.

- д) настроят мисленето и съзнанието си в дългосрочна перспектива;
- е) бъдат добре информирани и да дават гласност на това, което е сега и ще се случва в по-близко и по-далечно бъдеще;
- ж) се стремят към постигане в перспектива (по-близка и по-далечна) на съвкупност от взаимосвързани ефекти, не само да търсят постигането на един ефект;
- з) бъдат новатори на идеи, а не регистратори и контролори;
- и) не се страхуват от бъдещите предизвикателства, като поемат обоснован риск;
- к) разглеждат нещата комплексно (да оценяват и отчитат всички фактори, от които зависи системата) по отношение на миналото, настоящето и бъдещето, а не да проявяват изборност по отношение на тях;
- л) извеждат всички приоритети в развитието на системата и ги степенуват по важност, като ги обвържат с времеви фактор;
- м) се предвиждат колкото се може повече варианти при решаването на всяка конкретна ситуация и въз основа на система от критерии да се избере оптималния вариант;
- н) зачитат мнението на другите;
- о) мислят творчески и т.н.

В заключение ще отбележим, че както във всички сфери на живота на човек, така и в управленската система са необходими съществени промени. Що се отнася до управленската наука е наложително всички теоретични постановки да се изясняват и от позициите на кризисните ситуации. Това е пътят за постигането на ефективно управление. Значителни и по-съществени изменения трябва да настъпят в управленската практика и най-вече по отношение на управлението на човешкия фактор. Изцяло трябва да се промени мисленето на преобладаващата част от управляващите. Наред с необходимите знания, умения и компетентности, те трябва да мислят и стратегически. Настоящото, а още повече бъдещето, изисква на управленски позиции да не попадат „случайни“ хора, защото от тяхната невъзможност да управляват ефективно, последствията се носят от всички. Колкото по-рано разберем необходимостта от съществени промени и колкото по-рано се предприемат конкретни действия в тази посока, толкова по-големи са възможностите за справяне с кризисните ситуации. Реалността ги изисква, а всички трябва да се съобразяваме с нея.

Използвана литература

1. Druker, P. Menegement:Tasks, Responsibilities, Practices, New York, 1993.
2. Graham, T. Human resources management. London, 1991.
3. Донъли, Д., Д. Гибсън, Д. Иванчевич. Основи на мениджмънта. С., 1997.

4. Карнеги, Д. Нан да станем успешни ръководители. С., 2013.
5. Кузманова, М., М. Александрова. Мениджмънт. Теория и практика. С., 2013.
6. Пенчева, И, П. Пенчева, П. Пенчев. Основи на управлението. В. Търново, 2016.
7. Райзберг, Б.А. и др. Управление экономикой. М., 1999.
8. Тейлър, Ф. Научното управление. С., 1999.
9. Христов, С. Стратегически мениджмънт. С., 2009.

**ПРОБЛЕМИ ПРЕД ИНОВАЦИИТЕ И АКЦЕНТИ В
ИНОВАЦИОННАТА СТРАТЕГИЯ ЗА ИНТЕЛИГЕНТНА
СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ 2014-2020**

Доц. д-р Вера Пиримова

Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство

**PROBLEMS TO INNOVATIONS AND ACCENTS IN THE
INNOVATION STRATEGY FOR INTELLIGENT SPECIALIZATION
OF BULGARIA 2014-2020**

Assoc. Prof. PhD Vera Pirimova

Department of Economics, University of National and World Economy

Резюме: Основната цел на доклада е да се систематизират някои по-важни проблеми и пречки пред ускоряване на иновациите в България, отразяването им в Иновационната стратегия за интелигентна специализация на България 2014-2020 и оттук приоритетните направления на политиките за стимулиране на иновациите. Като резултат се обобщават съвкупност от проблеми с по-общ и конкретен характер и кореспондиращите с тях мерки с ключово значение за извършване на повече иновации. Основните акценти са изведени на базата на особеностите на размерната и секторната структура на българските фирми, структурните характеристики на най-често прилаганите от българските фирми разновидности на иновациите и разходите за НИРД. В изследването се прилагат методите на анализ и синтез, индукция и дедукция и методи на дескриптивния анализ.

Abstract: The main goal of the report is to systematize some important problems and obstacles to accelerating innovation in Bulgaria, their reflection in the Innovation Strategy for Smart Specialization of Bulgaria 2014-2020 and hence the priority areas of policies to stimulate innovation. As a result, a set of general and specific problems and the corresponding measures of key importance for carrying out more innovations are summarized. The main accents are derived on the basis of the peculiarities of the size and sector structure of the Bulgarian companies, the structural characteristics of the most frequently applied by the Bulgarian companies types of innovations and the costs for R&D. In the study, methods of analysis and synthesis, induction and deduction and methods of descriptive analysis are applied.

Ключови думи: МСП; технологични иновации; разходи за НИРД; иновационна политика.

Key words: SME activity; technological innovation; R&D expenditure; innovation policy.

Jel: E00; E60; O14.

Увод

Доказаното с научни и емпирични методи и безспорно решаващо въздействие на инвестициите и иновациите върху ефективността, конкурентоспособността и развитието на фирмите и икономиката като цяло нараства през последните години. Все по-често се набляга върху това, че те имат ключово значение за генериране, ускоряване и стабилизиране на икономическия растеж, както в текущия период, така и в по-далечна перспектива. Чрез тях се обновяват технологиите и продуктите, усъвършенства се организацията на труда и производството, като наред с това се подобрява и разраства икономическият потенциал. Но техните абсолютни, относителни и структурни параметри и динамика се постигат под влияние на широка съвкупност от допълнителни други фактори и условия. Сред тях по-специално значение имат, от една страна, инициативността и активността на частните предприемачи (фирмите) за извършване на повече вложения и нововъведения в производството, и от друга страна, ролята на държавата и по-конкретно основните направления и мерки в областта на провежданите макрополитики за стимулирането им.

В този контекст основна цел на настоящето изследване е да се изведат основни проблеми пред иновациите в България и да се систематизират корелиращи с тях предизвикателства и акценти, които са намерили отражение в Иновационната стратегия за интелигентна специализация на България 2014-2020 г. (ИСИС).

За постигане на основната цел се поставят и решават две задачи, на основата на които са оформени и две части на изследването:

- Да се разкрият съвкупност от проблеми пред иновациите в България през призмата на обвързаността между секторната структура на БДС, размерното, секторното и отрасловото разпределение на фирмите, видовете иновации и разходите за НИРД у нас;
- Да се систематизират свързани с тях акценти, поставени в Иновационната стратегия за интелигентна специализация на България 2014-2020 г., на основата на които могат да се изведат някои по-важни направления на провежданата у нас политика за стимулиране на иновациите през последните години.

Структурни особености и проблеми пред иновациите

Анализът на някои структурни показатели и аспекти позволява да се направи оценка на потенциалните и реалните възможности за извършване на повече инвестиции и иновации в България, а също да се открият няколко ключови особености и проблеми пред тях през последните години. Една част от проблемите могат да бъдат смекчени или преодолени сравнително бързо, докато друга част ще имат вероятно дългосрочни проекции. Те са в основата на предимно незадоволителните показатели за иновациите, на относителното

изоставане на България по иновации, сравнено с другите страни от ЕС, дават едно от възможните обяснения на класифицирането на страната ни от Европейската комисия в Европейското иновационно табло за 2018 и 2019 г. (European Innovation Scoreboard 2018, 2019) все още в последната група страни – като „плах (скромни) иноватори“. Наред с това проблемните области подпомагат идентифицирането на съвкупност от основни предизвикателства и водещи направления, върху които би следвало да се съсредоточат повече усилия и мерки в провежданата политика за стимулиране на иновациите на фирмите у нас. В този контекст се придържаме към извода, че причини за незадоволителните иновационни резултати се откриват едновременно в дейността на фирмите и в съсредоточените върху нея политики, или че те „са израз на продължително бездействие и липса на целенасочени действия към изграждане и функциониране на стабилна иновационна политика.“ (Йорданова, 2020, с. 19)

На базата на теоретичен и емпиричен анализ, извършен при използване на данни на НСИ и допълнително пресметнати относителни показатели, се очертават някои по-важни обобщения и изводи относно проявлението на налични условия и фактори, които възпрепятстват или задържат иновациите у нас през последните години.

В по-общ научен аспект, но приведено в съответствие и с конкретните български условия, ограничения пред иновациите могат да възникнат във връзка с:

- Доказано е в множество теоретични и емпирични изследвания, че динамичното иновативно развитие може да е присъщо на отделни (определени) сфери, като оказва вторично въздействие върху останалите икономически сфери. То обаче не е винаги еднозначно позитивно – може да е както стимулиращо, така и подтискащо. Това зависи от вида на преимуществено извършваните иновации, спецификата на дейностите в иновативно водещите сфери и връзката им с другите сфери и отрасли, размерът на заделяните и наличните финансови средства за иновации във всички икономически сфери – не само в по-напредналите, но и в изоставащите в иновативните процеси. В подобен контекст се откроява необходимост от постигане на по-равномерно, оптимално секторно-отраслово разпределение на иновациите. За това може да допринесе поставянето на подчертан акцент, по-настойчивото стимулиране на иновационната дейност на фирмите в тези сфери и отрасли, в които те са все още по-слабо представени.
- Други важни особености се изразяват в това, че новите технологични принципи намират по-широко приложение в определени икономически сфери и отрасли, проявлението на позитивни ефекти от тях върху други сфери може да е в различна степен. През последните години информа-

ционнно-технологичният напредък оказва най-значими ефекти върху дейностите на фирмите в промишлеността и финансовия сектор, като доведе до тяхното разнообразяване и разрастване. Предвид на тесните връзки между тези две сфери, иновативните процеси в сектор индустрия, заедно с ускоряващото се развитие на комуникационните технологии, предпоставиха интензифициране на финансовия сектор, увеличаване на финансовите услуги, операции и потоци. С оглед на по-слабите ефекти върху другите дейности в сферата на услугите и преобладаващия ѝ дял в създавания у нас БВП, се налага отделяне на по-голямо внимание и стимули за иновациите на фирмите в останалите видове дейности в сектора на услугите.

- Същевременно не трябва да се подценява отделянето на стимули за модернизиране на сектора на индустрията, независимо от изтласкването му на втора позиция в структурата на създавания БВП. Причината е в това, че именно в този сектор се съдържат възможности за внедряване на повече нови техника, методи на производство и нови продукти, т.е. на технологични и продуктови иновации. Те оказват по-силни и дълготрайни ефекти върху резултатите от дейността на фирмите и оттук на икономиката като цяло, могат да превърнат сектора в по-стабилен източник на икономически растеж в настоящето и в перспектива.
- Наред с това следва да се отчита, че през последните години протича процес на радикална организационно-технологична модернизация, която може да се разпространява и обхваща по-широк кръг (почти всички) икономически дейности и отрасли. Тя оказва силен тласък в осъществяването на организационни и маркетингови, т.е. нетехнологични иновации. Този вид иновации са в редица случаи финансово по-достъпни и изгодни за фирмите, затова често са предпочитани от тях и преобладаващи. От друга страна, като правило те се обновяват в съкратени срокове, поради което ефектите от тях са по-краткотрайни и понякога несигурни. Но пък са налице условия за по-честото им извършване, при това от фирми с различни размери (както големи, така и по-малки), оттук и за по-голяма иновационна динамика. Те насочват вниманието към други акценти в стимулиращата иновационна политика, защото зависят в известна степен от големината, организационната структура, развитието на кадровия потенциал, управлението на дейностите във фирмите. Въпреки че това по същество са част от факторите, оказващи въздействие върху иновациите във всички разновидности и икономически сфери.

Именно в част от последните няколко аспекта, подкрепено с данни за България, могат да се потърсят и обобщят експресивни и по-трайни препятствия пред ускоряването на иновационната динамика у нас. Те се отнасят до:

- Проявление на някои по-трудно и по-бавно преодолими пречки пред ускоряването на иновациите, което поставя съществуващата размерна структура на фирмите в страната. Според нея над 99 на сто от всички фирми у нас съставляват малките и средните предприятия (МСП), като над 92 на сто от тях са микропредприятия (с брой на заетите от 1 до 9 души). Тази група фирми са по-гъвкави, проявяват по-висока възприемчивост към новости и склонност към нововъведения, чрез което могат да си осигурят възможности за разрастване и конкурентоспособност. Но в по-конкретен план иновационният процес е затруднен от ограничения финансов, производствен, кадрови и/или технологичен капацитет на повечето МСП. В тях е възпрепятствано отделянето на средства и предприемането на НИРД, на собствени проучвания, разработки и експериментална работа. В по-малко случаи тези фирми успяват да получат достъп до външни пазари, да се снабдяват с готови технологии и техника на високо съвременно равнище чрез закупуването им от вътрешния или външни пазари. В съответствие с това МСП би следвало да се превърнат в опорен пункт на политиките по иновациите, като се определят основните предизвикателства и акценти и те се провеждат последователно, ориентирани към преодоляване или ограничаване на подчертаните затруднения. Въпреки това е възможно част от тях да се запазят, доколкото явно и трайно изменение в размерната фирмена структура едва ли ще настъпи в близко бъдеще. То предполага подпомагане на растежа на малките фирми, по-осезателно увеличаване на броя на средните и поголемите фирми, които разполагат като правило, а и в българските условия, с по-висок потенциал за иновации.
- Проблеми пред ръста на иновациите и пред оптимизирането на структурата им възникват като последица от специфичното секторно-отраслово разпределение на фирмите с различна големина. От една страна, през последните години отрасловата концентрация на фирмите (по техния размер) не съвпада изцяло със секторната структура и водещия сектор на услугите в БВП. От друга страна обаче, е важно и необходимо фирмите с по-висок потенциал за иновации да са съсредоточени в отрасли, предразполагащи към повече технологични иновации, чиито ефекти върху растежа на фирмите и на икономиката като цяло са големи. В това отношение е благоприятно, че през 2019 г. около половината от средните фирми у нас са в преработващата промишленост (и в търговията), в които приблизително същият относителен дял имат и фирмите с големи и най-големи размери [1]. Макар с най-голям относителен дял в БВП да е секторът на услугите, иновациите в него изостават в известна степен. Една от причините за това е, че най-голяма част от микропредприятията извършват дейности в сферата на услугите – в търговията и ремонта (35%), останалата част от тях е насочена предимно

към „Професионални дейности и научни изследвания“, хотелиерство и ресторантьорство. Също така от малките предприятия около една четвърт (26%) са съсредоточени в търговията и ремонта, други са в преработващата промишленост (21%) и строителството (10%). Съобразено с това формирало се секторно-отраслово разпределение на фирмите у нас могат да се очертаят други акценти на политиките за стимулиране на иновациите. Заради по-съществените им ефекти би следвало да се насърчават технологичните иновации, извършвани предимно от по-големи фирми. Тази група фирми са относително по-устойчиви, вложенията в тях се отличават с по-висока стабилност, те са предпочитани в редица случаи и от чуждестранните инвеститори, особено когато са в сектор индустрия. Предвид на високия дял на малките и микропредприятията във водещия сектор на услугите, е необходимо допълнително стимулиране на тяхната иновационна дейност, въпреки че в нея се застъпват повече нетехнологични иновации. Но съществуващото разминаване между сектора с по-висок потенциал за технологични инвестиции (индустрията) и водещия в БВП сектор на услугите, заедно с преобладаващо малките български фирми, са сред основните причини за по-слабите ефекти от сравнително добрата иновационна динамика, за по-ограничения потенциал за дългосрочно и трайно стабилизиране на растежа у нас. Тези особености трябва да се вземат предвид при оценяване на резултатите от прилагане на политиките за стимулиране на иновациите.

- Като отражение и последица едновременно от размерната и от секторната фирмена структура са достигнатите параметри по някои ключови показатели за иновациите у нас през последните години. Така например, по-висок относителен дял на иновативните предприятия има в индустрията (35,3% през 2018 г.), докато в сферата на услугите те са около една четвърт (24,6%) или с почти 10 процентни пункта по-малко [2]. Тези дялове нарастват слабо през последните няколко години. Делът на иновационно активните предприятия расте осезателно при прехода от малки към средни и от тях към големите фирми. Заради по-добрия им разполагаме финансов и човешки капитал, една значителна част (над 76% през 2018 г.) от иновативните предприятия са големи – отнасят се към групата на фирмите с над 250 заети лица. В групата на фирмите с 50 до 249 заети лица иновационно активни са 46,8% през 2018 г. Много по-различни са данните за групата на малките фирми. Сред тях иновативните предприятия са много по-малко, възлизат на едва около една четвърт (24,2%) от фирмите и то със заети от 10 до 49 човека. НСИ не предоставя информация относно иновативността на силно надделяващия брой на микропредприятията (с брой на заетите от 1 до 9 души), при което е вероятно делът на иновативните фирми сред тях да е пренебрежимо нисък. При тези данни по-малко от една трета (30,1%) от

всички функциониращи у нас фирми са иновационно активни. Това означава, че фокус в политиките би следвало да се постави върху иновационната дейност на всички фирми, независимо от техния размер. Въпреки това според нас по-специално внимание би трябвало да се отдели на средните фирми, предвид на по-добрия им иновационен потенциал (в сравнение с малките и микропредприятията). От това обаче не могат да се очакват значими ефекти върху растежа на българската икономика като цяло, доколкото броят на тези фирми не е особено голям.

- Засега реализираните недостатъчни ефекти в подкрепа на растежа могат да се отдадат и на разновидностите на извършените иновации. От общия брой на фирмите у нас едва 18,4% са предприятията с извършени продуктови и 20,8% са с бизнес процесови иновации през 2018 г., които са двете основни разновидности на технологичните иновации. Според данни за предходната 2017 г. 17,3% от фирмите са предприели нетехнологични (организационни и маркетингови) иновации [3]. Продуктовите и процесовите иновации са повече в индустрията, отколкото в сферата на услугите – те са съответно 21,4% и 23,9% в индустрията при 15,3% и 17,5% в услугите. В съответствие с вече отбелязаното различно участие на фирмите според размера им в иновационните дейности, за малките фирми (с 10-49 заети лица) продуктовите и процесовите иновации са съответно едва 15,6% и 15,8%. Относителните им дялове нарастват при по-големите фирми, като достигат при най-големите фирми 40,2% и 65%. Оттук може да се направи извод, че сами по себе си достигнатите параметри на посочените показатели са твърде ниски (може би с едно изключение за процесовите иновации на най-големите фирми). Следователно, има необходимост чрез целенасочени мерки да се насърчават допълнително и по-настойчиво на първо място технологичните, но без да се пренебрегват също и нетехнологичните иновации. Във фокуса на вниманието трябва да бъдат преди всичко малките и средните предприятия, които засега изостават значително пред иновативните големи компании. При това трябва да се отчита, че в редица случаи малките фирми успяват да си осигурят необходимото финансиране и да оползотворят в по-значима степен по-голямата си възприемчивост към иновации, на основата на които могат да се развиват по-добре и да подобрят пазарните си позиции (Йонов, 2004).
- До други по-различни изводи се достига на основата на някои базисни структурни характеристики на разходите за НИРД. Засега те не оказват съществено въздействие върху растежа на БВП поради ограничения размер и неблагоприятното им структурно разпределение по видове – през последните години огромната част от тези разходи са текущи, през 2019 г. например едва около 10% от тях са предназначени за придобиване на материални активи [4]. Същевременно трябва да се отбележи

нетипичното участие в разходите за НИРД на предприятията според размера им. То се разминава с вече откритите тенденции при показателите за иновациите. Почти половината (306 066 хил. лв) от всички разходи за НИРД през 2019 г. са извършени от фирми с най-големи размери – с 500 и повече наети лица [5]. Изненадващо е, че другата група на големи фирми – с 250-499 наети лица се нареждат на предпоследно място със само 42 755 хил. лв. разходи за НИРД или 6,3% от всички такива разходи в страната. Значително повече са разходите на малките и средните предприятия, които са съответно 102 422 хил. лв. (или 15,2%) и 166 055 хил. лв. (или 24,7%). Дори микропредприятията са извършили разходи за 48 672 хил. лв., т.е. повече отколкото са те при по-ниската категория на големите фирми. В съответствие с тази група от показатели, за увеличаване на разходите за НИРД се изисква насърчаване в по-голяма степен на изследователската и развойна дейност не само на малки и средни, но и на по-големи фирми. От определено стимулиране се нуждае придобиването на материални активи, което може да увеличи възвръщаемостта от разходите за НИРД, реалните проявления на иновативността на фирмите и ефектите от нея на микро- и макроравнище.

Съвкупността от разгледаните показатели и техни особености разкрива съществуването на множество натрупани и все още неразрешени проблеми и предизвикателства пред иновациите у нас. По една част от тях обобщенията са еднозначни, позволяват да се открие ясно изразен фокус на някои от належащите мерки в областта на политиките за стимулиране на иновациите. Същевременно по отношение на други показатели изводите са различни и нееднозначни. Това от своя страна е индикатор за необходимост от комплексни и координирани мерки, чрез които да се насърчава иновационната дейност във всички нейни разновидности, във всички видове фирми и икономически сектори. Поради разнородността на проблемите, с които се сблъскват в дейността си много от фирмите у нас, за реализирането на повече иновации е необходимо съгласувано провеждане на стимулиращи мерки в областта на различни направления на макроикономическите политики.

Проекции на изведените проблеми и приоритети в ИСИС

Преобладаваща част от обобщените по-горе проблеми пред иновациите в България са застъпени по своеобразен начин, на различни места в Иновационната стратегия за интелигентна специализация на България 2014-2020 г. (ИСИС). По-внимателният ѝ преглед създава добра представа за по-общите и редица по-конкретни опорни пунктове на политиките за насърчаване и увеличаване на иновациите, провеждани у нас през последните години.

Поставените от нас два основни фокуса на изследването – върху характеристиките на фирмите и проблемите пред иновационната им дейност, от които прозират главните предизвикателства пред политиките, са подчертани още в началото като важни опорни пунктове на ИСИС. Добре открито е, че „Иновационните дейности се извършват от предприемачи, които използват съществуващите знания и технологии за разработване и разпространение на нови продукти и практики.“ Но наред с това се поставя ударение върху необходимостта от намеса на държавата в този процес, която „цели премахване на пречките пред дейността на предприемачите чрез осигуряване на подходящи стимули и правна и регулаторна рамка.“ (ИСИС, с. 9)

В подкрепа на поставения и от нас препоръчителен акцент върху индустрията и засега незадоволителните параметри на иновациите в този сектор, са представени съвкупност от проблеми, причини и предизвикателства. Те трябва да се превърнат в приоритет, да намерят своевременно разрешение, за което се изискват на първо място сериозни усилия и вложения от страна на фирмите. Това може да се подпомогне от по-добрата инвестиционна и иновационна активност на фирмено равнище и ще допринесе за повишаване на ефектите от нея. Особено значение се отдава на забавящото растежа влияние, произтичащо от засега високата енергоемкост на промишлената продукция, сравнително ниската производителност на труда, създаването на предимно нискотехнологична продукция. Към тях се добавят още ограниченият дял на високотехнологична продукция в производството и износа, изоставането в интернационализацията на българските предприятия, слабият приток на привличаните преки чуждестранни инвестиции и недостатъчният им принос за трансфер на технологии (ИСИС, с. 9).

Във връзка с постепенното преодоляване на тази група от задържащи фактори на иновациите българската държава се ангажира с прилагане на стимулиращи мерки в няколко главни направления. Едни от тях насочват вниманието върху предприемане на повече мерки за ускорено развитие на научно-изследователската, иновационната и ИКТ инфраструктурата [6], извършване на технологична модернизация в производствения сектор, както и на вътрешно-фирмени подобрения на производителността, които да са базирани на въвеждане на нови техники на управление и нови бизнес модели. Други мерки се отнасят до очертаната необходимост от въвеждане на високотехнологични елементи и интензивни на знания бизнес услуги в традиционни производства и услуги. Това предполага още един акцент да се постави върху подобряването на качеството на работната сила, което може да се постигне чрез подготовка на кадри за индустрията, увеличаване броя на изучаващите инженерни и софтуерни науки, задържането и привличането на таланти, въвеждането на дуалната система за обучение. До промяна в динамиката на иновациите могат да доведат също привличането на повече водещи инвести-

тори във високотехнологични производства и услуги, както и целенасоченото им ориентиране към инвестиции в изследователски, производствени и звена за услуги в отделни приоритетни области (определени в стратегията). Особена роля се отдава и на стимулирането на интернационализацията на предприятията за навлизане на международни пазари. По такъв начин се препоръчва фирмите да залагат като основа и да обвързват извършваните от тях иновации с подобряване на условията, основните резултати и показатели за дейността им. Същевременно открояването на тези приоритети показва ясно необходимостта от планиране и предприемане на комплексни мерки, от координиране и тясно обвързване на политиката за стимулиране на иновациите с други водещи макроикономически политики (ИСИС, с. 10).

Оказването на целенасочено въздействие за постепенно справяне с очертаната съвкупност от проблеми и подобряване на корелиращите с тях индикатори опосредства постигането на формулираната в ИСИС стратегическа цел. Тя предвижда до края на 2020 г. България да направи качествен скок в иновационното си представяне на ниво ЕС като успее да премине от последната група на „плахите иноватори” в предхождащата я група на „умерените иноватори”. Реализирането на тази цел е съобразено с провеждане на ефективна стимулираща политика с три основни приоритета. В нейните рамки ключово значение се отдава на насърчаването: а) на иновациите, научните изследвания и развитието на човешкия капитал; б) на инвестициите във високотехнологични области, в които България има традиции, създала е специалисти и успешно се конкурира на международния пазар; в) на експортно ориентирани индустрии (ИСИС, с. 11). Стратегическата цел е обвързана с две други оперативни цели. Първата от тях предполага фокусиране и преимуществено насочване на инвестициите за развитие на иновационния потенциал в няколко идентифицирани в ИСИС по-конкретни тематични области. Те ще подпомогнат и се отнасят до „създаване и развитие на нови технологии, водещи конкурентни предимства и повишаване на добавената стойност на националните продукти и услуги.“ (ИСИС, с. 12). Според втората оперативна цел ще се оказва „Подкрепа за ускорено усвояване на технологии, методи и др., подобряващи ресурсната ефективност и прилагането на ИКТ в предприятията от цялата промишленост.“ (ИСИС, с. 12)

В съответствие както със стратегическата, така и с оперативните цели, най-голям акцент се поставя главно върху индустрията и иновациите в нея, с презумпцията, че оттук могат да се получат осезателни ефекти за фирмите, за останалите икономически сектори и за икономиката на страната ни като цяло. В тази връзка изрично се подчертава, че усвояването на нови технологии следва да се превърне в основна сфера на иновационната политика (ИСИС, с. 19). За разработването или закупуването и за успешното им внедряване обаче се изисква фирмите да заделят немалко собствени (фирмени), както и да ползват допълнителни средства от външни източници. Именно

предвид на това в ИСИС се отделя важно място на ангажиментите на правителството за „осигуряване на достъп на бизнеса до нови пазари и източници на проектно, грантово и търговско финансиране чрез националното членство на РБ в Европейски организации и инициативи с дейности във високите технологии.“ (ИСИС, с. 19)

Ясно открито в ИСИС е фокусирането на иновационната политика върху индустриалната и технологичната модернизация, която трябва да допълва фокуса върху растеж на основата на научни изследвания. Същевременно се пояснява, че понятието "технология" не се отнася само до оборудване, а „обхваща по-широк спектър от възможности, много от които са нематериални по характер, и които са необходими за производството на конкурентни продукти и услуги...“ (ИСИС, с. 96) Също така и понятието индустрия се използва в широк смисъл и се отнася включително и до широкообхватния сектор на услугите. В подобен контекст са и направените от нас изводи и препоръки, ориентирани към необходимост от стимулиране на всички видове иновации, извършвани във всички икономически сектори – както в индустрията, така и в сферата на услугите. Именно на тази основа могат да се постигнат по-високи обобщени ефекти от иновациите, тъй като секторът на услугите е с най-голям дял в БВП и с изразен потенциал за нетехнологични иновации. Защото „Инцидентното съсредоточаване на усилията за осъществяване на нововъведения в една насока не гарантира тяхната ефективност и мултиплицирането ѝ на макроравнище.“ (Керчев, 2015, с. 239)

Изведените от нас изострени проблеми, индуцирани от характеристиките и по-слабата иновационна активност на преобладаващия брой на МСП, се разглеждат с особено внимание. От една страна, се отчита, че са налице основания иновациите на МСП да са съсредоточени по-често върху намаляване на високите им разходи за труд, а не върху технологични подобрения (ИСИС, с. 45). Макар това да се отразява негативно и да ограничава потенциала за растеж, в редица случаи то съответства на стремежа на тази група фирми за оцеляване. Затова „основна цел на политиката е преодоляването на тези пречки, за да се даде възможност на малките компании с ограничено въздействие върху икономиката да станат иноватори с голямо въздействие, които са активно ангажирани в разработката на нови продукти и процеси.“ (ИСИС, с. 46) От друга страна, се признава, че като най-сериозно ограничение пред растежа и предприемаческата инициатива в тези фирми се проявява затрудненият им достъп до финансиране (ИСИС, с. 63). Това превръща разширяването и укрепването на финансовите инструменти в „ключов градивен елемент от подкрепата за предприемачите.“ Тъй като МСП разполагат със сравнително малко алтернативи и разчитат предимно на банкови заеми за външно финансиране на дейностите и иновациите си, от по-специално значение за тях са подкрепящите ги държавни програми. Реализирането на държавната икономическа политика в това направление е тясно свързано с дейността и

програмите на Българска банка за развитие АД (ББР АД). Неин основен фокус са именно „МСП, проектното финансиране за експортно ориентирани предприятия, както и инвестиционното банкиране и обществени проекти от национално значение.“ (ИСИС, с. 63).

Независимо от по-доброто си иновационно представяне и позиции, по-големите фирми също срещат определени препятствия през последните години. За много от тях са в сила други пречки пред иновациите, отнасящи се например до слаби организационни способности и липса на конкурентно предимство на експортните пазари. Предвид на това в ИСИС се подчертава, че те също се нуждаят от насърчаване – предимно за подобрения в производствения потенциал и за преодоляване на откъснатостта им от регионалните и глобалните вериги за създаване на стойност (ИСИС, с. 45). В това намират израз и основните репери на политиката, насочена към стимулиране на активността им за предприемане на повече иновации. Макар големите фирми да са сравнително малко в общия брой на фирмите у нас, те разполагат с повече възможности за иновации. По-доброто усвояване на иновационния им потенциал може да ускори иновационната динамика, да подпомогне подобряването на обобщените иновационни индикатори.

Съвкупност от проблеми, отнасящи се до всички фирми и видове иновации, имат в основата си отличителни особености на НИРД и са определящи за допълнителни направления на иновационната политика. Интензифицирането на НИРД и резултатите от тях зависи в голяма степен от „способността на научната сфера да продуцира качествен търсен продукт“. Успоредно с това и не по-малко важна е също „предразположеността на предприемачите да експериментират и да понесат свързаните с това рискове“. В областта на тези предпоставки на иновациите стратегията обхваща дейности и мерки, насочени към създаване, поддържане и развитие по-силни връзки между научните изследвания и бизнеса [7]; поставя се засилен фокус върху създаването, привличането и задържането на качествен човешки ресурс, както и върху функционираща и благоприятстваща иновациите среда и инфраструктура (ИСИС, с. 108). Предвидена е и възможността „да се осигури инвестиционна и консултантска подкрепа за развитие на приложими бизнес изследвания/иновации в предприятията, технологичен трансфер в страната, внедряване на иновации в предприятията.“ (ИСИС, с. 109)

Заклучение

В Стратегията са включени разгледаните, както и много други по-конкретни проблеми и аспекти на иновационната активност на функциониращите у нас фирми. Те оформят опорните пунктове на стимулиращата иновационна политика, провеждана от българското правителство през последните години.

На тази основа е постигнато определено подобряване на част от иновационните индикатори, макар то да е все още недостатъчно за преместване на страната ни в класацията на ЕК от „плахите“ към „умерените“ иноватори.

Налице са основания да се очакват по-осезателни ефекти в бъдеще, доколкото те са в редица случаи закъсняващи предвид на сложните, взаимосвързани и някои по-трудно преодолими пречки пред иновациите на фирмено равнище. Време е необходимо и за получаване на „видими“ резултати от координирането и прилагането на съвкупност от съпътстващи макроикономически политики, с пряко или косвено значение за създаването на условия за повече иновации.

Бележки:

1. Пресметнато от автора по последни данни на НСИ. Вж.: <https://www.nsi.bg/bg/content/8225/брой-на-предприятията>
2. По последни данни на НСИ. Вж.: <https://www.nsi.bg/bg/content/2712/дял-на-иновационно-активните-предприятия-от-общия-брой-предприятия>
3. За 2018 г. липсват данни на НСИ за този вид иновации.
4. Пресметнато от автора на база данни на НСИ. Вж.: <https://www.nsi.bg/bg/content/2682/разходи-за-нирд-по-видове-и-сектори>
5. По данни на НСИ. Вж.: <https://www.nsi.bg/bg/content/2676/разходи-за-нирд-в-сектор-предприятия-по-големина-на-предприятията>
6. Според някои автори в това намира израз ролята на иновационната политика, която „е свързана със създаване на подходяща творческа среда за развитие на инициативата, на научната и технологична инфраструктура; организация на патентната система, подпомагане на фундаменталните и приложни изследвания, иновационни проекти с пазарна реализация и др.“ (Славова М., 2009, с. 2-3)
7. Необходимостта от това се подчертава и в научни публикации. Вж. напр.: Иванова Р., 2019.

Използвана литература

1. Благоев Д., Иновации и иновативност на фирмата, издат. „Авангард Прима, С., 2013
2. Благоев Д., Добри иновационни практики, Издателски комплекс – УНСС, С., 2013
3. Георгиев Ив., Д. Благоев, Цв. Цветков, Мениджмънт на фирмените иновации и инвестиции, Издателски комплекс – УНСС, 2013
4. Иванова Р., Иновационна политика и стратегия за интелигентна специализация, Известия на Съюза на учените – Варна, серия „Икономически науки“, 2019, <https://www.researchgate.net/publication/>

- 330081628_Inovacionna_politika_i_strategia_za_inteligentna_specializacia_Innovation_policy_and_strategy_for_smart_specialization_Radka_Ivanova
5. Иновационна стратегия за интелигентна специализация на България 2014-2020 г., Вариант 18.12.2018, https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/innovations/ris3_18.12.2018_bulgarian.pdf
 6. Йонов К., Бариири пред иновациите, В: Иновациите – политика и практика, ARC FUND, 2004
 7. Йорданова З., Интегрирано управление на иновациите в бизнес организацията, Издателски комплекс – УНСС, 2020
 8. Керчев К., Иновации и иновационна система, Издателски комплекс – УНСС, 2015
 9. Славова М., Иновации, иновационна политика и практика, сп. Механика, Транспорт, Комуникации, 2009, бр. 2, с. 2-3, https://mtc-aj.com/library/2009_2.pdf
 10. <https://www.nsi.bg/bg/content/8225/брой-на-предприятията>
 11. <https://www.nsi.bg/bg/content/2712/дял-на-иновационно-активните-предприятия-от-общия-брой-предприятия>
 12. <https://www.nsi.bg/bg/content/2682/разходи-за-нирд-по-видове-и-сектори>

ОБЩО РАВНОВЕСИЕ: ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Доц. д-р Ивайло Беев и Докторант Иван Тодоров
 Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство,
 ibeev@unwe.bg, itodorov.economics@gmail.com

GENERAL EQUILIBRIUM: an INTERPRETATION

Assoc. Prof. Dr. Ivailo Beev and PhD student Ivan Todorov
 Department of Economics, UNWE,
 ibeev@unwe.bg, itodorov.economics@gmail.com

Резюме: Настоящото изследване е своеобразно „връщане към корените“ на теорията за общото равновесие – ценовото взаимодействие като координиращ механизъм. Тук авторите правят своя интерпретация, която илюстрират графично, на специфичен елемент от „веригата“ на въздействие: съотношението между цената на труда и цената на продукта, създаван с този труд (или по-генерално: производствен фактор), като ползват четириквартна схема, с включена еднофакторна производствена функция.

Abstract: The present study is a kind of "return to the roots" of the theory of general equilibrium – considering the price interaction as a coordinating mechanism. Here the authors make their interpretation, including graphically illustrated, of a specific element of the "chain" of influence: the ratio between the prices of labor costs and the price of the product created by this labor (or more generally: the production factor), using a four-quadrant scheme with one-factor production function included.

Ключови думи: общо равновесие; факторни цени; производствена функция; обща факторна възвръщаемост.

Key words: general equilibrium; factor prices; production function; total factor return.

JEL: D24; D50.

УВОД

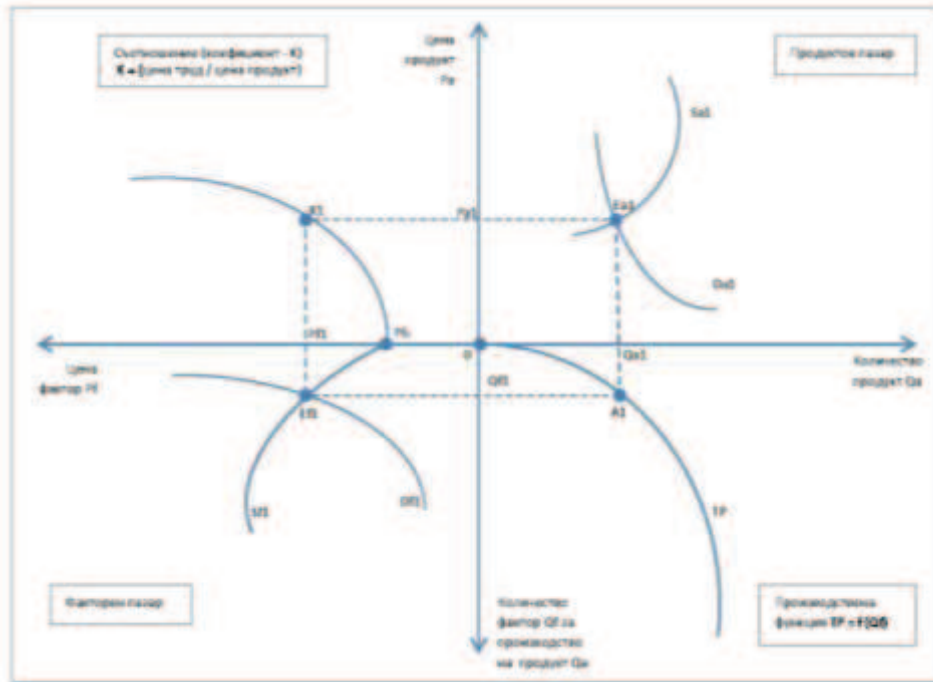
Френският икономист Леон Валрас казва, че „Пазарът е като езеро, развълнувано от вятъра, където водата непрекъснато търси нивото си, без никога да го достигне“ (Walras, 1889; превода – мой). С тази метафора Валрас обяснява идеите си, издигнати още в 1874 г., когато с труда си „*Elements of Pure Economics*“ (Walras, 1877), поставя началото на цяло направление в икономическата наука – изследването на „общото равновесие“, чрез които прави опит да докаже виждане в теорията (вече утвърденото по онова време), известно като „закон на Сей“. Според този закон агрегатното предлагане създава собствено агрегатно търсене, т.е. търсенето е детерминирано от предлагането, но с важна особеност – търсенето на продуктовете пазари е детерми-

нирано от предлагането на факторните пазари. Така производството и продажбата на блага в дадена икономика (продуктови пазари) автоматично създава доход за производителите, който се връща обратно в икономиката (през факторните пазари) и създава достатъчно търсене за закупуването на стоките (продуктови пазари). Така производството се определя от предлагането на стоки, а не от търсенето (това вероятно е най-фундаменталния класически постулат, по-късно „разобличен“ от Кейнс и последователи). Този класически постулат е формулиран почти век преди труда на Валрас (Жан Батист Сей, комуто се приписва авторството, е само негов формализатор и популяризатор) и първите „симптоми“ на „Голямата депресия“ (без изобщо да се разбира това) прокарват първите съмнения и пропукват убедеността на професионалистите в неговата валидност. В тази връзка – трудът на Валрас е опит да се докаже (чрез формален математически апарат и посредством включване и на „парите“ в проблематиката, чрез т.нар. „4^{-то} уравнение“) състоятелността на класическия постулат, като обвърже в единна интерпретация решенията на икономическите агенти на продуктивния пазар – с решенията на същите тези икономически субекти – на факторния пазар. С развитието на теорията, както вече е посочено, акцентът се измества към търсенето (т.нар. „Кейнсианска революция“), но идеята за генералната и неотменима връзка между факторния и продуктивния пазари (през идентичността на субектите и поради производственото приложение на факторите) се оказва по-ценна от постулата, заради който е издигната. Така общото равновесие прераства в темата за цените – като общ координиращ механизъм (напр. теорията за „спонтанния ред“ на Фридрих фон Хайек). Това води към особена (специфична) дефиниция за „ефективност“, дадена от Вилфредо Парето (1909), която във виждането на Абрам Бергсон (1938) прераства в Теория за благосъстоянието. Тази линия на изследване достига своя връх в Теоремите за благосъстоянието на Кенет Ероу (1951) и Жерар Де-Брю (1951). Тези теореми твърдят, че по същество съществува еквивалентност между ефективни резултати от Парето (т.нар. „оптималност по Парето“) и конкурентни ценови равновесия. От там – следват редица генерализации, като по отношение на ефективността на конкурентните пазари (и икономики – като цяло), спрямо неконкурентните пазари (и икономики като цяло, напр.: централно-планираните стопанства).

Настоящото изследване е своеобразно „връщане към корените“ на теорията за общото равновесие – ценовото взаимодействие като координиращ механизъм. Тук авторите правят своя интерпретация, която илюстрират графично, на специфичен елемент от „веригата“ на въздействие: съотношението между цените на труда и цената на продукта, създаван с този труд (или по-генерално: производствен фактор), като ползват четириквadrантна схема с включена еднофакторна производствена функция.

ОСНОВНО ИЗЛОЖЕНИЕ

Постановка на модела: разглежда се пазар на продукт „А“ (първи квадрант на фиг.1), който се произвежда (основно) с помощта на производствен фактор труд. На свой ред, труда (с който се произвежда продукт „А“) се предлага на факторния пазар (трети квадрант на фиг.1).



Фигура 1. „Четириквадрантна схема на ценово взаимодействие“; изт.: собствен анализ

И на **двата** пазара е установено равновесие – съответно в т.Еа1 (продуктов пазар, първи квадрант) и в т.Еf1 (факторен пазар, трети квадрант), като **равновесното количество продукт** Qa1 (продуктов пазар, първи квадрант) задава **необходимото количество труд** Qf1 (на основата на еднофакторна производствена функция TP– втори квадрант) за произвеждането на равновесния обем продукт „А“ – фиг.1.

Количество труд Qf1 необходимо за произвеждането на продукт „А“ в обем Qa1, може да се набави при определена цена (на фактора) – Pf1. По този начин – цената на фактора, определяща необходимото количество труд за производството на продукт „А“; и съответното количество труд, определят първоначалното равновесие на факторния пазар, илюстрирано с т.Еf1. Наличието на това първоначално равновесие и на двата пазара, задава т.К1, която е характеризираща на съотношението между факторната и продуктова цена. Трябва да се обърне внимание, че това съотношение имплицитно съдържа и

нормата на възвръщаемост на останалите фактори (ако е необходимо да се разшири модела) или с други думи – да се даде реална оценка (изведена по алтернативен начин) на т.нар. „**обща факторна възвръщаемост**“. Така:

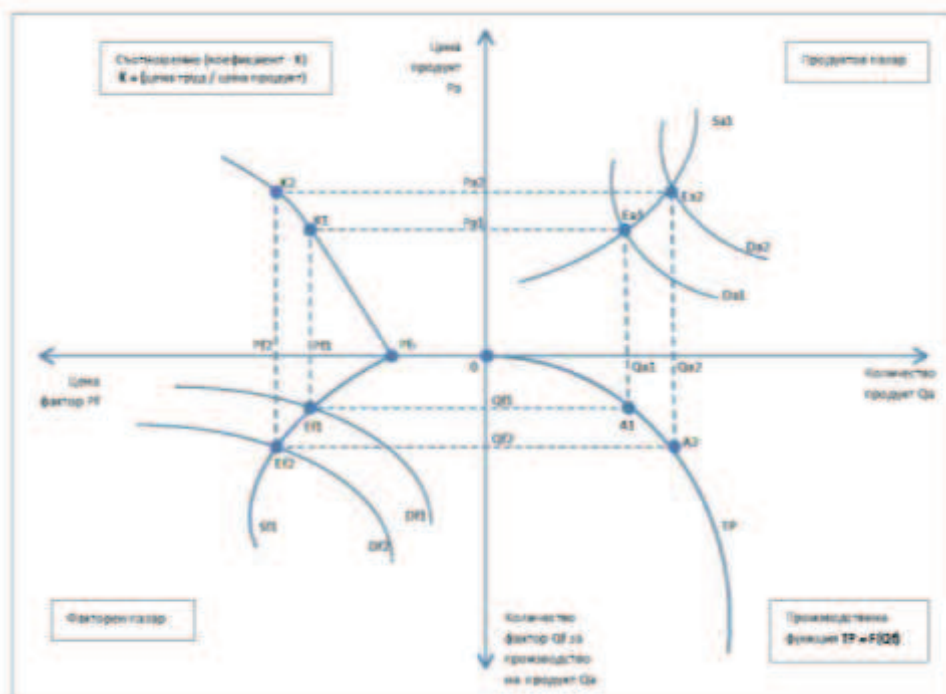
$$TFRI = \frac{Pa1-Pf1}{Pf1} \quad (1)$$

Където: $TFRI$ – обща факторна възвръщаемост (в първоначалното равновесие) или – в общия случай:

$$TFR = \frac{PaE-PfE}{PfE} \quad (2)$$

Където: PaE и PfE са съответните равновесни цени (на продукта „А“, произведен с помощта на съответния фактор; и на самия производствен фактор).

Нека от **статичен** да преминем към **динамичен анализ**, като допуснем, че под въздействието на някаква *екзогенна причина* – напр. наложени „отвън“ модни предпочитания, търсенето на продукт „А“ нарасне. Графичен израз на това нарастване е отместването на кривата на търсене „нагоре и надясно“, т.е. от позиция $Da1$ до позиция $Da2$ – фиг.2, първи квадрант. Естествено – ще е налице ново равновесие в т. $Ea2$ (продуктов пазар, първи квадрант), което определя ново равновесно количество на произведената и реализирана продукция $Qa2$ (количествена ос, първи квадрант). Това равнище на производство – *съобразно въведената производствена функция* (фиг.2, четвърти квадрант), изисква ангажирането на допълнително количество производствен фактор труд $Qf2$ (с помощта на който се създава продукта „А“). Същевременно – необходимостта от ангажиране на допълнително количество от производствения фактор, резултира в нарастване на факторното търсене (фиг.2, трети квадрант). Графичен израз на това нарастване е отместването на кривата на факторното търсене от позиция $Df1$ в позиция $Df2$; като при това първоначалното равновесие на факторния пазар (илюстрирано с т. $Ef1$), се установява в позиция $Ef2$. Съвсем резонно (и съобразно ортодоксалната теория) – динамичния анализ води до очакван извод – нарасналото търсене на продуктовия пазар води до нарастване на факторното търсене. Затова и в ортодоксията, се твърди, че факторното търсене има втори-чен, произведен, характер.



Фигура 2. „Динамичен модел на ценово взаимодействие“; изт.: собствен анализ

Но... както изрично е отбелязано по-горе в текста (част „Увод“): ... според класическия постулат (закон) *агрегатното предлагане* създава собствено *агрегатно търсене*, т.е. *търсенето е детерминирано от предлагането*, но с важна особеност – търсенето на продуктовете пазари е детерминирано от предлагането на факторните пазари. Това означава, че динамичния анализ трябва да протече в обратна посока, т.е. първоначалният импулс трябва да идва от факторния пазар. При равни други условия (и преди всичко – предположението за класически конкурентни пазари), анализът на ценовото въздействие от факторния към продуктовия пазар ще потвърди извода на класиците. По-съществен (за нас) е въпросът относно интерпретативните възможности на представения (с четириквартантните схеми) модел на ценово взаимодействие между факторния и продуктовия пазари.

ДИСКУСИЯ

Представеният с четиквартантната схема модел (фиг. 1 – статичен; респ. фиг. 2 – динамичен модел) на ценово взаимодействие между факторния и продуктовия пазари, дава широки интерпретативни възможности, които разкриват твърде интересни перспективи за анализ. В тази връзка, нека разгледаме общия вид на производствената функция:

$$TP = f(L, K, \nu, \lambda), \text{ при зададена технология } t \quad (3)$$

Където: TP – общ продукт; L – фактор „труд“; K – фактор „капитал“; ν – възвръщаемост от мащаба и λ – предприемачески фактор (така при Ракарова, 1996). Съобразно ортодоксалната теория, изменението в количеството на фактора, резултира в движение по кривата, представяща производствената функция, чийто общ вид е представен на фиг.1 (също фиг.2) четвърти квадрант. Така, ако импулсът идва от факторния пазар (трети квадрант) и се свежда до промяна единствено в обема на ангажирания производствен фактор, ще е налице движение по кривата, представяща производствената функция (четвърти квадрант). В това „движение“ имплицитно се съдържа положението, че производителите имат свободен капацитет. Но ако е така, то това означава различно съотношение между факторната натовареност – в двете положения (стартовото и финалното), респ. трудно бихме могли да говорим за ефективност в производството (на който е да е от етапите). Възможен изход от създадения „логически капан“, е **да се приеме наличието на производствена ефективност**, а ангажирането на допълнително количество производствен фактор да налага промяна в мащаба на производството, при запазване на нормата на възвръщаемост (което е различно от *нормата на възвръщаемост от мащаба на производството* и се определя с изрази от вида (2) – виж по-горе в текста). Графичен израз на това разрешение е преминаването към по-високо разположена траектория на общия продукт. Същото (прехода от една към друга траектория) би се получило и ако производителите приложат нова (и по-производителна) технология. Но при тази ситуация няма да има промяна в равнището на ангажирания производствен фактор, респ. отново попадаме в своеобразна логическа дилема – дали импулсът идва от факторния пазар (няма решение) или от продуктовия пазар (има решение).

Любопитен „продукт“ на модела се явява общата факторна производителност (ОФП) Използването на макроикономическото равновесие за измерването на ОФП може да бъде открит в първоизточниците на идеята за измерване на й, каквито се явяват доразвито в Копланд и Мартин (1938) и Стигълър (1947). Както много добре описва Хълтън (2009), в действителност ОФП е имплицитна част от кръгооборота на доходите и разходите. Знаем, че общата стойност на тези стоки и услуги е p_0Q_t , което е равно на общите разходи на потребителите и приходите на производителите. Пазарите на производствени фактори от своя страна определят обема на използваните производствени фактори – труд (L_t) и капитал (K_t), както и съответните им цени, w_t и r_t . Разходите за тях (w_tL_t и r_tK_t) са цената, която производителят плаща, но също така и brutният доход на домакинствата. Така, за да се улови ефекта от повишаването на ефективността (производителността), крайният продукт в базисни цени трябва да бъде изразен чрез следната формулировка:

$$p_0Q_t = S_t[w_0L_t + r_0K_t] \quad (4)$$

Както става ясно, ако двете страни се разделят на израза ($w_0L_t + r_0K_t$) ще се получи съотношението между краен продукт и междинни продукти, т.е. „ S_t “. Изменението на коефициента „ S “ е първоизточникът на съвременните измервания на ОФП. Посредством включването на производствената функция в модела (фиг.1 – статичен; респ. фиг.2 – динамичен модел) се поставя възможност за измерването на общата факторна производителност (ОФП) отново като съотношение, но като съотношение между разликата в цената на крайния продукт и конкретен производствен фактор.

Други интересни интерпретационни аспекта възникват при възможните разширения: (а) двуфакторна производствена функция – един продукт; (б) и после два продукта – заменими (с вар. (б1) ограничено и (б2) перфектно заместими) – с едни фактор; (в) и на края – два продукта (във два варианта – ограничено и перфектно заместими) с два фактора (огр. заместими). Интересен е и анализът на коефициента (втори квадрант) – дали остава същият или се мени в зависимост от мащаба на цените, а от там – да се мисли и за анализ на общата факторна възвръщаемост. И възможна интерпретация с промяна на мащаба на производството – с нарастваща, респ. намаляваща възвръщаемост (това мести производствената функция нагоре-надолу в квадрант 4, фиг. 1 и 2).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представеният с четиквадрантната схема модел (фиг.1 – статичен; респ. фиг. 2 – динамичен модел) на ценово взаимодействие между факторния и продуктовия пазари, чрез включване на производствената функция, позволява посредством специфичното съотношение (коефициент) между разликата в цената на крайния продукт и конкретен производствен фактор да се даде *алтернативна представа* за равнището на **общата факторна производителност** (изрази (1) и (2) – виж по-горе в текста). Последното е проблем в икономическата теория, които непрестава да привлича изследователския интерес, а с настоящото изследване е направена *интерпретация* и по този генерален за теорията въпрос.

БИБЛИОГРАФИЯ

- Авт. кол., „Икономикс“, изд. „Тракия-М“, С.1998
 Миркович, К. „Микроикономика“, изд. „Тракия-М“, С.2003
 Ракарова, С. „Микроикономика“, УИ-Стопанство, С.1996
 Спасов, Т. „Микроикономика“, УИ-Стопанство, С.2004
 Copeland, M., (1937), Concepts of national income. Studies in Income and Wealth. Vol. 1, 3–63. New York: National Bureau of Economic Research.
 Copeland, M., E. M. Martin, (1938), The correction of wealth and income estimates for price changes. Studies in Income and Wealth. Vol. 2, 85–135. New York: National Bureau of Economic Research.

- Hulten, C. R. (2009), Growth accounting, NBER Working Papers 15341
- Stigler, G., (1947), Trends in output and employment. New York: National Bureau of Economic Research.
- Walras, Léon (1954) [1877]. Elements of Pure Economics. Irwin. ISBN 978-0-678-06028-5

ПРИЕМАНЕ НА БЪЛГАРИЯ ВЪВ ВАЛУТНО-КУРСОВИЯ МЕХАНИЗЪМ ERM II

Гл. ас. д-р Аглика Кънева
Катедра „Финанси”, Университет за национално и световно стопанство,
a.b.kaneva@gmail.com

BULGARIA' S ACCESSION TO THE ERM II

Chief Assist. Prof. Aglika Kaneva, Ph.D.
Department of Finance, UNWE, a.b.kaneva@gmail.com

***Резюме:** В доклада се представя пътят на България към еврозоната. Посочват се условията, при които страната ни е приета в Европейския валутно-курс механизъм ERM II. Изброяват се предимствата за България.*

***Abstract:** In this paper, the road of Bulgaria to the euro area has been examined. The conditions under which our country has joined the Exchange Rate Mechanism II have been indicated. The positive aspects for Bulgaria have been enumerated.*

***Ключови думи:** Европейски валутно-курс механизъм; еврозона; банков съюз.
Key words: ERM II; euro area; banking union.*

***JEL:** F36.*

България е приета във валутно-курсвия механизъм ERM II и банковия съюз като част от усилията на страната да стане част от еврозоната. България и Хърватия са приети едновременно в Европейския валутно-курс механизъм.

1. Същност на критериите за номинална конвергенция и Европейския валутно-курс механизъм ERM II

Критериите за номинална конвергенция, чиято цел е максимално да се хармонизират финансовите системи на страните-членки на ЕС, са (Договор за функционирането на Европейския съюз, чл. 140):

- постигане на висока степен на ценова стабилност;
- устойчивост на фискалната позиция на правителствата;
- стабилност на валутните курсове в Европейския валутно-курс механизъм;
- устойчивост на конвергенцията на дългосрочните лихвени проценти.

Чрез създадения на 1 януари 1999 г. валутен механизъм ERM II се гарантира, че колебанията в курса на еврото спрямо други валути на държави-членки на Европейския съюз няма да нарушат икономическата стабилност в

рамките на единния пазар. Задачата му е и да помогне на страните извън еврозоната да се подготвят за пълноценното си участие в нея.

Европейският валутно-курс механизъм ERM II е механизъм на фиксирани курсове на националните валути към еврото, които е позволено да се колебаят в определен коридор от +/-15 % спрямо централните паритети към еврото. Нормалните граници на колебание на валутните курсове, определени в Европейския валутно-курс механизъм ERM II, се наблюдават за период от 2 години преди преценката за влизане на страната в еврозоната. Забранена е девалвация на валутите на страните-членки помежду им.

Равнището на валутния курс, с което дадена държава се присъединява към Европейския валутно-курс механизъм се определя от ЕКОФИН, ЕЦБ, управителя на националната централна банка и министъра на финансите на съответната държава. Съществува възможност за договаряване на по-тесен коридор на колебание на валутния курс, като например за Дания – коридор до $\pm 2,25\%$, както и Естония и Литва с нулев коридор.

ЕЦБ и националните централни банки на страните-членки извършват интервенции в евро и в участващите валути извън еврозоната за поддържане на фиксирани паритети. Валутните интервенции се използват като поддържащ инструмент заедно с другите мерки на фискалната и паричната политика – главно гъвкавото използване на лихвените проценти. Държавите, фиксирани курсове на валутите си към еврото, запазват възможността си да провеждат независима парична политика.

Участието във валутно-курсния механизъм ERM II е доброволно, но е задължителен етап от присъединяването към еврозоната. От 2018 г. държавите, които желаят да се присъединят към Европейския валутно-курс механизъм, трябва също да си сътрудничат тясно с единния надзорен механизъм на ЕЦБ и да изпълняват конкретни ангажименти в областта на политиката.

2. Пътят на България към валутно-курсния механизъм

България обявява намерението си да се присъедини към Европейския валутно-курс механизъм и Банковия съюз през месец юли 2018 г. и поема ангажимент да изпълни редица мерки, насочени към осигуряване на безпроблемното ѝ участие в механизма преди присъединяването си (<https://www.investor.bg/>).

На 10 юни 2020 г. ЕЦБ публикува доклада си за постигнатия напредък в седемте държави членки извън еврозоната, които са правно задължени да въведат еврото: България, Полша, Румъния, Унгария, Хърватия, Чешка република и Швеция. В заключителната му част се обобщава, че България не е готова да приеме еврото и не изпълнява част от формалните критерии. Страната покрива критерия за публичните финанси, както и този за дългосрочните лихвени проценти, но заради растящата инфлация не покрива критерия за ценова стабилност (Доклад на ЕЦБ за конвергенцията, юни

2020 г.). България е изпълнила критериите от Маастрихт според предходните три доклада за сближаване (<https://www.minfin.bg/>).

Таблица 1. Икономически показатели за конвергенция на България през периода май 2013 г. – април 2014 г.

Критерии:	Икономически показатели:	2020 г. (април 2019 – март 2020 г.)	
		България	Референтна стойност
1. Стабилност на цените	Инфлация измерена чрез ХИПЦ	България	2,6
		Референтна стойност	1,8
2. Държавна бюджетна позиция	Наличие на прекомерен дефицит	България	Не
		Референтна стойност	-
	Излишък (+) / Дефицит (-) на сектор „държавно управление“ като процент от БВП	България	-2,8
		Референтна стойност	-3,0
Брутен дълг на сектор „държавно управление“ като процент от БВП	България	25,5%	
	Референтна стойност	60%	
3. Валутен курс	Обменен курс спрямо еврото (средногодишно изменение)	България	0,0
		Референтна стойност	-
4. Дългосрочен лихвен процент	Средногодишен лихвен процент	България	0,3%
		Референтна стойност	2,9%

Източник: Доклад за конвергенцията, ЕЦБ, юни 2020 г.

Българският паричен съвет допринася за постигане на номинална конвергенция и подготовка за еврозоната, дори и в условията на световната криза, която оказва влияние върху нашата икономика. Правилата и принципите на паричния съвет налагат инфлационна дисциплина чрез фиксирането на курса към зона с ниска инфлация. В периода на криза спазването на ограниченията върху провежданата от правителството фискална политика продължава да оказва положително влияние върху изпълнението на критериите за бюджетна позиция, като бюджетният дефицит и държавният дълг на страната са сред най-ниските в Европейския съюз. Функционирането на паричен съвет и развитието на финансовата интеграция на страната с Европейския съюз е свър-

зана и с конвергенция на лихвените равнища към средните в еврозоната. Тенденциите в развитието на лихвените проценти в страната като цяло следват тези в еврозоната.

3. Условия на присъединяване на България към Европейския валутно-курсов механизъм

Базовият курс за конвертирането на българския лев в евро, определен от ЕЦБ, е 1,95583 лв. за евро. След това двете валути ще могат да се Допустимият диапазон на колебание на българския лев е +/-15% от фиксирания паритет. Колебанията на валутния курс на българския лев се наблюдава за период от две години преди преценката за присъединяване към еврозоната. Страната ни не може да девалвира централния курс на лева спрямо еврото по своя собствена инициатива. Запазва се валутният борд в България, действащ от 1997 г. Стабилността на валутния курс на лева се гарантира от валутния борд, функциониращ у нас.

Споразумението за участие във валутно-курсовия механизъм се основава на ангажимента на България да се присъедини към Банковия съюз и Европейския валутно-курсов механизъм ERM II едновременно и на база изпълнението на изискванията, заложи в подаденото писмо за намерение в края на месец юни 2018 г.

Споразумението за участие на българския лев във валутно-курсовия механизъм ERM II е съпроводено от твърд ангажимент на страната ни да провежда стабилни икономически политики с цел запазване на икономическата и финансова стабилност и постигане на висока степен на устойчива икономическа конвергенция. Българските власти поеха ангажимент да прилагат конкретни политически мерки по отношение на небанковия финансов сектор, държавните предприятия, несъстоятелността и борбата с изпирането на пари. България ще продължи да прилага мащабни реформи в съдебната система и в борбата с корупцията и организираната престъпност в България предвид тяхното значение за стабилността и доверието към финансовата система. Отговорните органи в страната ни и Европейския съюз ще следят развитието на макроикономическата политика и прилагането на тези политически мерки.

Във връзка с тези поети ангажименти по отношение на (<https://www.minfin.bg/>):

- Банков съюз – влизане в тясно сътрудничество с ЕЦБ и извършване на изменения в законодателната рамка, вкл. по отношение на правомощията на ЕЦБ по време на периода на тясно сътрудничество са одобрени от Народното събрание промени в Закона за Българска народна банка, Закона за кредитните институции и Закона за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници и

се провеждат прегледи на качеството на активите и стрес тестове. В процес на подготовка е подзаконова нормативна уредба;

- въвеждане на макроприденциален надзор – приети са от Народното събрание изменения и допълнения на Закона за кредитните институции с оглед въвеждането на макропруденциални инструменти, позволяващи налагането на системно ниво на изисквания към кредитополучателите;
- укрепване на рамката за надзор в небанковия финансов сектор – изпълнени са мерките от Плана за действие за надзора на небанковия финансов сектор, приети изменения в нормативната база;
- подобряване на рамката по несъстоятелността – установяване на недостатъци и пречки пред ефективността на системата и предприемане на стъпки за справяне с идентифицираните слабости;
- засилване на рамката за борба с изпирването на пари – транспониране на четвъртата Директива за борба с изпирването на пари и приемане на проектозакон за транспониране на петата Директива (AMLD), като са приети промени в Закона с мерките срещу изпирването на пари от Народното събрание за транспониране четвъртата Директива (AMLD 4) и е одобрен от Министерски съвет на законопроект за предотвратяване използването на финансовата система за целите на изпирването на пари и финансирането на тероризма и за транспониране на петата Директива (AMLD 5);
- модернизиране на рамката за управление на държавните предприятия в съответствие с добрите международни практики – преглед и привеждане на законодателство то в съответствие с насоките на ОИСР за корпоративно управление на държавните предприятия и с подкрепата на Програмата за подкрепа на структурни реформи.

След като страната ни се присъедини към валутно-курсния механизъм ERM II, тя ще остане в механизма за две години преди да започне практическата подготовка за присъединяване към еврозоната. Този процес отнема приблизително още една година, което означава, че най-ранната година за членство в еврозоната е 2023 г.

От 1 октомври 2020 г. ЕЦБ отговаря за прекия надзор над значимите кредитни институции в България и за общите процедури за всички поднадзорни лица, както и за наблюдението над по-малко значимите кредитни институции. Междувременно ЕЦБ извършва оценка, с която определи кои банки изпълняват критериите за класифициране като значими институции. БНБ ще има свой представител в Надзорния съвет на ЕЦБ, със същите права и задължения като всички останали членове, включително право на глас.

Влизането на България във валутно-курсния механизъм ERM II е свидетелство, че евроото продължава бъде привлекателно въпреки дълговата криза в еврозоната, която оказва силно негативно влияние върху икономиките на

нейните страни-членки. Еврото се нарежда на второ място като глобална резервна валута след щатския долар. Приемането на еврото се разглежда като начин да се стимулират инвестициите и да се повиши благосъстоянието (<https://www.investor.bg/>).

Литература

1. Договор за функционирането на Европейския съюз
2. Доклад на ЕЦБ за конвергенцията, юни 2020 г.
3. <https://www.minfin.bg/>
4. <https://www.investor.bg/>

НЕВРОИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ ПРИ ВАЛУТНАТА ТЪРГОВИЯ

Гл. ас. д-р Боян Иванчев

Университет за национално и световно стопанство, ivantchev@omega.bg

Chief Assistant Boyan Ivantchev, PhD

University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria, ivantchev@omega.bg

Резюме: В настоящия научен доклад представям изследване на голяма база данни за търговията на български онлайн валутни търговци за период от пет години. Това изследване е пионерско и изцяло оригинално като за първи път в научната литература в Р България представя голяма база данни за валутни сделки, която е преосмислена, чрез постиженията на невроикономиката и поведенческата икономика. Изследването потвърждава влиянието на неврологичните процеси в човешкия мозък при вземане на търговски решения на валутния пазар и взаимовръзката с психологическите склонности и как те оказват влияние върху крайните резултати и ефективността от валутната търговия на български трейдъри. Статистическата обработка на базата данни е извършена с MATLAB.

Abstract: In this paper I will present a study of a large database of forex trading results of a Bulgarian online foreign exchange traders. The study covers five years period and is conducted with Matlab. The methods and scientific approach are novel and original for the academic society in Bulgaria. We will present and process a large database of foreign exchange transactions, and will discuss neuroeconomics and behavioural economics influence on forex trading. The aim is to explain the influence of psychological biases and brain neurological processes on the forex trading decision-making. We will confirm this influence and how affects results and the efficiency of foreign exchange trading of Bulgarian traders.

Ключови думи: Невроикономика; валутна търговия; очакване на загуба.

Key words: Neuroeconomics; Forex Trading; loss anticipation.

JEL: G41.

Въведение

Валутният пазар е в центъра на вниманието на милиони индивидуални валутни търговци, десетки хиляди банкови и небанкови финансови институции, както и на огромен брой компании, които извършват международна търговия и са длъжни да отчитат колебанието на валутния курс на различните валутни двойки. Ежедневните обеми търгувани на валутния пазар достигат 6 трилиона щатски долара и показват постоянен тренд към увеличаване. В Р България, според наличните данни от специализирани източници на инвестиционни посредници и международни брокери на валутния пазар, има около 50 000 онлайн валутни търговци, които извършват тази дейност като спома-

гателна (около 98% от тях) и като основна професия (около 2% от тях). Поради упоменатите по-горе причини валутните пазари концентрират към себе си вниманието на научната общност от целия свят, която изучава и прогнозира тяхното развитие. Повечето от научните изследвания обясняват много добре концепцията на валутната търговия, в условията на пазарна стохастичност, огромните ежедневни обеми търговия на валутния пазар, както и факта, че решенията на валутните търговци се вземат в условията на риск и неопределеност. Представители на академичните среди, бивши и настоящи дългогодишни валутни дилъри и управители на взаимни и хедж фондове предлагат различни подходи и системи за управление на риска и търговски стратегии на валутните пазари (Acar & Satchell 2002; Kestner 2003; Nekritin & Peters 2012; Lien 2016; Short 2017). По този начин те подкрепят усилията на валутните търговци за постигане на по-добри резултати и по-добра ефективност на тяхната търговия. През последните години с навлизането на масовата дигитализация на финансовата инфраструктура е налична значително по-добра възможност за събиране на големи емпирични бази данни, чрез които да бъдат изследвани пазарните данни и по този начин да бъдат потвърдени или отречени, някои от теоретичните възгледи и икономически теории. Към края на 80-те години на миналия век, на базата на Теория на перспективите създадена от Амос Тверски и Даниел Канеман (Kahneman & Tversky, 1979), започва утвърждаването на съвременния дескриптивен подход в икономическата теория и поведенческата икономика и финанси. Преди този период господства научното разбиране и парадигма за рационалния човек и *homo economicus* възприети от стандартната икономическа теория и нейния нормативен подход. От края на миналия век и особено от началото на 21 век поведенческата икономика, поведенческите финанси и дескриптивния подход в икономическата наука, успешно се утвърждават и се превръщат в алтернатива на стандартната икономика. Поведенческата икономика и финанси са доразвити и обобщени от редица последователи на поведенческия подход (Thaler, 1993, 2005; Gilovich, Griffin & Kahneman, 2002; Kahneman, 2011; Camerer, 2012; Barberis, 2013; Shiller & Akerlof, 2015) като най-изявените автори в областта са удостоени три пъти с нобелова награда по икономика. Учените от областта на поведенческата икономика удостоени с нобелова награда по икономика са както следва: Даниел Канеман (2002), Роберт Шилер (2013) и Ричард Талер (2017). Основополагащата за поведенческата икономика теория на перспективите обяснява психологическите склонности – нежеланието към риск (*risk averse bias*) и нежеланието към загуби (*loss averse bias*) – систематично повтарящи се психологически склонности в поведението и мисленето на човешките индивиди. Създателите на поведенческата икономика обясняват и феномена свързан с асиметрията при оценка на еднаквите по стойност печалби и загуби. Те оценяват тази асиметрия като 2.3 пъти по-голяма психологическа стимулация (по-голяма психологическа стойност) при

загуба, отколкото при печалбата на една и съща парична сума пари. (Tversky & Kahneman, 1992). Или за да няма съмнение в това, което казваме – ние човешките същества възприемаме загубата, например на 1000 парични единици, психологически много по-болезнено, отколкото възприемаме и изпитваме психологическо удоволствие от спечелването на същите тези 1000 парични единици. Психологическата склонност нежелание към загуба през годините се превръща в крайъгълен камък за дескриптивната икономическа теория, поведенческата икономика и поведенческите финанси. Тази склонност е изследвана, тествана и препотвърдена многократно от редица представители на академичната общност (Shefrin & Statman, 1985; Odean, 1998; Baumeister et al. 2001; Ulrich & Zank, 2005) доказвайки отново и отново здравината и упоритостта в проявата и влиянието на психологическата склонност нежелание към загуба. В научната литература се срещат повече от 100 различни емоционални и когнитивни психологически склонности, които систематично и предвидимо отклоняват нашите решения от рационалното поведение и оптимизиране на полезността, когато те се правят в среда на риск и неопределеност т.е. в икономическа среда и на финансовите пазари. Влиянието на тези склонности върху нашето поведение са вече всеобщо признати и се приемат за правило а не за странно съчетание между икономика и когнитивна психология. Но все пак не липсват и критици на поведенческата икономика. Критиката е от страна на някои от представителите на стандартната икономика, които не възприемат и не вярват на доказателствата получени от поведенческата икономика и поведенческите финанси – на базата на лабораторни експерименти, изследване на големи бази данни от финансовите пазари и реалното поведение на човешките същества в условията на риск и неопределеност. Това е една от важните причини за възникване на науката невроикономика. Наука, която съчетава достиженията на всички невронауки, които изучават неврологичните процеси в човешкото тяло и специфично дейността на човешката централна нервна система т.е. на човешкия мозък. Невроикономиката съчетава и когнитивната психология и икономиката и всичките достижения на поведенческата икономика. В същото време невроикономиката използва и компютърните науки и последните достижения в медицинската техника и технологии и тяхното приложение за изследване на дейността на човешкия мозък. Развитието на невроикономиката е свързано с многобройни експерименти и това е наука, която се развива посредством изключително голямото приложение на експерименти базирани на най-добрите достижения на науката и технологиите в изброените по-горе научни области. *“Невроикономистите направя хиляди такива експерименти и те се научиха да очакват специфични зони от мозъка да „светнат“ – като по този начин индикирайки увеличения кръвоток, чрез който нахлува и кислород, който показва и увеличената невронална активност – в зависимост от естеството на задачата. Различни зони се активират когато на индивида се показват*

различни визуални стимули, представя си как рита топка, разпознава лица или мисли за родния дом. Други зони светват когато индивида е емоционално възбуден или участва в конфликт, или се концентрира върху разрешаването на даден проблем“ (Kahneman, 2011: 366). Най-съвременното, научно верифицирано и безвредно средство и технология, към дадения момент, за изследване на мозъчната активация и нейното изобразяване в реално време (образна диагностика) се постига, чрез използването на функционален ядрено-магнитен резонанс (фЯМР) и приложението на метода BOLD (Blood Oxygenation Level Dependent) в образната диагностика. По този начин се съчетават по най-добрия възможен начин научно най-точното изобразяване на мозъчната активация в реално време, при представяне на стимули и конкретно разработени психологически парадигми, и най-точния пост-процесинг (последваща обработка) на получените резултати. Основното предимство на невроикономиката при използване на фЯМР, спрямо всички други лабораторни и полеви изследвания за подбудите, емоциите, причините за вземане на икономически решения от хората в т.ч. инвестиции, покупка на евтини ежедневни стоки или скъпи луксозни стоки, покупка на жилище, автомобил, бизнес решения и т.н., е че с постиженията на невроикономиката, можем да разчетем невроналната активация и когнитивните и емоционални причини за покупка, харесване/нехаресване на даден продукт, услуга и истинските мотиви за избор, изразявани, посредством активацията на конкретни зони в централната нервна система. Подсъзнателните спусъци за вземане на едно или друго решение в процеса на инвестиции, търговия на финансовите пазари, покупка и избор не са достижими за инструментите на "Фокус група" както и на всички други известни изследователски методи – включително изследванията с електро енцефалограф. Посредством невроикономическите изследвания е възможно не само разбиране но е възможно и в определена степен моделиране и кодиране на подсъзнателна, емоционална активация. Науката дава възможност и прецизно да разбираме кои мозъчни зони се активират във връзка с конкретна психологическа парадигма или аудио-видео стимул и съответното тълкуване на тази активация. Приложението на науката невроикономика са с изключително широк спектър – от помощ за индивидите да бъдат рационални при икономически решения, инвестиции, прогнозиране на спестяванията си, до преценка на това, коя реклама е по-добра от алтернативата или защо конкурентния бранд има по-добри продажби или защо едно телевизионно предаване има по-висока гледаемост от друго. Не бива да се забравя и приложението на невроикономиката и невромаркетинга в политическата реклама и политическите избори. Един от известните примери за такова приложение е първата предизборна кампания на президента на САЩ Барак Обама и нейния успех. Развитието на невроикономиката в Р България започва през 2012, когато Боян Иванчев и Марин Пенков започват дискусии,

теоретична подготовка и създаване на нови по рода си експерименти и изследвания в страната в областта на функционалните изследвания на мозъка, чрез фЯМР и метода BOLD (Blood Oxygenation Level Dependent). На 17.07.2014 г. Иванчев и Пенков започват практически експерименти в областта на функционалните изследвания на централната нервна система с прилагане на фЯМР и скенер „GE Signa HDxt” 1,5 T сила на магнитното поле на територията на УМБАЛ „св. Иван Рилски ” ЕАД София. Теоретичното и практическо развитие на невроикономиката в страната продължава след като Иванчев и Пенков създават „Българска невро-когнитивна лаборатория“ ООД, която печели проект BG16RFOP002-1.002-0044 "Създаване на иновативна методика за научни изследвания в областта на невро-когнитивната наука и на теоретико-практическите основи на Невроикономиката и Невромаркетинг". Проектът е финансиран от Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие и е на стойност 434 148,40 лева. Лабораторията закупува за своята научна дейност специализирано оборудване и софтуер за изследвания с функционален ядрено-магнитен резонанс произведено от Nordic Neuro Lab. Оборудването е инсталирано и работещо в помещение на УМБАЛ „св. Иван Рилски“ в гр. София и е софтуерно и хардуерно синхронизирано за работа с функционалния ядрено-магнитен резонанс General Electric 1,5T. Проектът приключва успешно през 2019 г. и иновацията е призната и верифицирана успешно от управляващия орган на Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020. Паралелно с тази научно-практическа дейност изследователите публикуват материали в областта на поведенческата икономика и финанси (Ivantchev, 2013, 2017; Ivantchev 2015, 2018) и извършените експерименти и теоретични разработки в областта на невроикономиката (Иванчев, 2020, Ivantchev, 2020).

2. Анализ на данни

Събраните данни от 369 252 валутни сделки на международния валутен пазар са извършени с реални пари а не чрез демо сметки, тоест в резултат на търговията има реален резултат за дилърите – печалба или загуба на реални пари. Изследваният период обхваща пет години от 01.20.2014 г. до 10.23.2019 г. През целия този период сделките са сключени от общо 287 българи – индивидуални валутни търговци – клиенти на водещия български инвестиционен посредник, който и предостави настоящата база данни. Валутната търговия е извършена с общо 29 различни валутни двойки. Уникалната база данни е анализирана, чрез няколко важни за валутната търговия съотношения за статистическа обработка и представяне на реално постигнатите резултати и ефект при валутна търговия:

- a) Съотношение между печеливши, губещи и нулеви сделки:

- Печеливши сделки = $(\text{Брой печеливши сделки} \times 100) / (\text{Общ брой сделки}) = 63.86\%$
- Губещи сделки = $(\text{Брой губещи сделки} \times 100) / (\text{Общ брой сделки}) = 35.14\%$
- Нулеви сделки = $(\text{Брой нулеви сделки} \times 100) / (\text{Общ брой сделки}) = 0.99\%$

Данните категорично показват, че по-голямата част от сделките са печеливши (63.86%), а губещите сделки са значително по-малко (35.97%). Нулевите сделки или сделките при които резултата не е нито печалба нито загуба са незначителен процент (0.99%).

b) Съотношение печеливши/губещи сделки и печалба от сделка:

- Печеливши/губещи сделки = $(\text{Брой печеливши сделки} / \text{Брой губещи сделки}) = 1.81$
- Печалба от сделка = $(\text{Средна печалба от сделка} / \text{Средна загуба от сделка}) = 0.4138$

Съотношението печеливши/губещи валутни сделки 1.81 отново ни показва, че резултатът от повечето валутни сделки са били печеливши. В същото време съотношението печалба от сделка е 0.4138 и е по-малка от 1. Това означава, че за всяка една загубена единица има спечелени само 0.4138 единици и българските индивидуални валутните търговци средно губят много повече, отколкото печелят. Обработените данни показват, че средната загуба измерена в пипсове¹ е 38.2 а средната печалба е 15.8 пипса. По-голямата средна загуба от сделките на всички изследвани валутни търговци, за целия петгодишен период, еднозначно показва тяхната неуспешност или техния общ резултат от търговията е отрицателен – измерен чрез общо спечелени минус общо загубени пипсове.

Следващото съотношение е предложено от автора на научния доклад и не се среща в научната литература. То изследва средното времетраене на губещи и печеливши валутни позиции:

c) Съотношение на задържане на печеливши и губещи сделки:

- Средно времетраене на задържане на печеливши сделки = 1513 минути
- Средно времетраене на задържане на губещи сделки = 3188 минути
- Съотношение на задържане = $(\text{Средно времетраене губещи сделки} / \text{Средно времетраене печеливши сделки}) = 2.11$

От това съотношение получаваме доказателство за влиянието на нежеланието към загуба в условията на губещи валутни сделки. Отчетливо виждаме, че съотношението на задържане е повече от два пъти (2.11) по-голямо в полза на губещите сделки спрямо печелившите. Това съотношение показва и ирационалните решения на българските индивидуални валутни търговци от една страна да затварят по-късно губещите отворени позиции и от друга страна да

¹ Един пипс е единица като четвърти знак след десетичната запетая

затварят по-рано печелившите отворени валутни позиции. Невроикономическото пояснение на този механизъм може да бъде подкрепено, чрез научната статия на Олдъм и колеги, които извършват мета-анализ на 50 различни фЯМР експеримента извършени с цел изследване на мозъчната активация при прадигми, които предизвикват очакването на награда, загуба и получаване на награда. „*Очакването за награда и загуба предизвиква частично прекриване на мозъчни зони и дялове включително стриатума, инсулата, амигдалата и таламуса и предполага, че общата невронална система иницира мотивационни процеси, които са независими от гледна точка на валентността им. Орбитофронталните/вентромедиални префронтални зони бяха ангажирани само при получаване на награда вероятно във връзка със стойността на получената награда. Нашите находки помагат да се изясни субстрата на различните фази при обработка на награда и загуба и да развият невробиологичните модели на тези процеси. Обобщавайки тези находки предполагат, че общата мотивационна система – като стриатума играе най-важна роля – е ангажирана когато сме в очакване на награди и загуби*“ (Oldham et al., 2018: 3398). Или в конкретния случай на нашето изследване ние имаме потвърждение на това, че отворените губещи сделки при които има очакване за загуба (*unrealised loss*) оказва психологическо влияние върху валутните търговци и отключва склонността – нежелание им към загуба – която и води до по-дългото средно задържане на губещите позиции. С други думи това означава, че отворената и губеща валутна позиция, която все още не е затворена и загубата не е реализирана, ангажира активацията на следните мозъчни зони – стриатум, таламус, амигдала и инсула – и по този начин директно оказва влияние върху поведението и решенията на валутните търговци. Именно поради протичането на тази сложна невронална активност в човешкия мозък и ангажираните мозъчни зони, преди губещата валутна позиция да бъде затворена и да бъде реализирана загубата (*realized loss*) валутните търговци изпитват предварително психологическата болка от загубата, която е над два пъти по-голяма отколкото за същата очаквана сума печалба. В следствие на това те ирационално и погрешно удължават процеса на затваряне губещите сделки и по този начин увеличават понесените от тях загуби в размер на средно 38.2 пипса при губещи сделки и средно 15.8 пипса при печеливши сделки или 2.41 пъти по-голяма средна загуба.

Заклучение

В края на 20 век, след въвеждане в медицинската практика на образни медицинските изследвания с помощта на фЯМР и приложение на метода BOLD в образната диагностика беше постигната възможността, в реално време, да бъде установена и анализирана мозъчната активация на човешките индивиди. По този начин съвременната наука даде огромен тласък в изучаването на работата на централната нервна система и невробиологичните процеси,

които са в основата на вземането на едно или друго решение. Беше постигната и възможността за установяване и тълкуване на активацията на конкретните мозъчни зони и тяхната обвързаност с когнитивните функции на мозъка – като най-висша мозъчна дейност – и/или участието на емоционалния център на човешкия мозък. С напредването на интердисциплинарните науки като невробиологията (Zhong et al., 2009; Dreber et al. 2009) съвсем естествено и като продължение на поведенческата икономика се появи и невроикономиката, която се явява като най-новата научна свързка между психология, икономика и невронауките. Настоящия доклад показва научно възможната взаимовръзка между средната продължителност на задържане на отворени губещи и печеливши сделки, ефективността от трейдинга на индивидуалните валутни търговци и невроналните процеси в централната нервна система. Специфичното ударение се поставя върху умствената обработка и процеси при нереализираните загуби т.е. очакване на загуби и в следствие на това на по-дългия среден период на задържане на губещи валутни позиции спрямо средния период на задържане на печеливши сделки. Това уникално за българските валутни трейдъри изследване, практически дава допълнителни доказателства за здравината и упоритостта и причините за психологическата склонност – нежелание към загуба, чрез достиженията на невроикономиката и произтичащите невронални процеси в мозъка. Поради това, че естеството на валутната търговия, особено при търговия в рамките на деня (*intraday trading*) е свързано с множество печеливши и губещи сделки и валутните дилъри постоянно са изложени на влиянието на психологическата склонност – нежелание към загуба – тяхната ирационална оценка на загубите и очакване на загуби при все още незатворени губещи позиции е от решаващо значение за техния успех. Базирайки се на изводите и резултатите от настоящата научна статия, както и на предходните наши изследвания в областта на поведенческите финанси в Р България, вярваме, че те ще бъдат полезни за научната и финансова общност (особено за индивидуалните валутни търговци) и същевременно са предпоставка за последваща работа.

References

1. Acar E., (Editor), Satchell E. (Editor), (2002) *Advanced Trading Rules (Quantitative Finance)*, Butterworth-Heinemann
2. Barberis N (2013) Thirty years of prospect theory in economics: A review and assessment. *J Econ Perspect* 27: 173–196.
3. Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., & Vohs, K.D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology*, 5, 323-370
4. Camerer C. (2012). Three cheers-psychological, theoretical, empirical-for loss aversion. *J. Mark.* 42, 129–133.
5. Dreber, A., Apicella, C. L., Eisenberg, D. T. A., Garcia, J. R., Zamore, R. S., Lum, J. K. & Campbell, B. (2009), The 7R polymorphism in the dopamine receptor

D4 gene (DRD4) is associated with financial risk taking in men. *Evol. Hum. Behav.* 30, 85–92.

6. Gilovich, T., Griffin, D., & Kahneman, D. (Eds.). (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

8. Ivantchev B., (2015), IPO HOT MARKETS IN BULGARIA: PERFORMANCE, INVESTOR BIASES, JAEFA, V. 1 May, p. 26-33

9. Иванчев Б., (2013), Всеки може да инвестира успешно: ако избегне илюзиите и ирационалното поведение, Изток-Запад, София

10. Иванчев Б., (2012), Индивидуалните инвеститори – ирационално поведение и инвестиционни грешки, Юбилейна международна научна конференция, посветена на 60-годишнината от основаването на Финансово-счетоводния факултет на УНСС; 573-577

11. Иванчев Б., (2017), Ирационално поведение при вземане на решения в условията на риск и неопределеност на финансовите пазари, Финансовата наука – между догмите и реалността, Наука и икономика ИУ-Варна, 82-94

12. Ivantchev, B. (2018), "Postmoney theory: value function in the domain of postmoney", *Foresight*, Vol. 20 No. 5, pp. 554-570.

Иванчев Б., (2020) Валутна търговия: влияние на невроикономически причини и психологически склонности, Икономическа наука, образование и реална икономика: развитие и взаимодействия в дигиталната епоха, ИУ Варна т. 3, стр. 169-178

Ivantchev B., (2020). *Foundations of Neuroeconomics as an Academic Field in Bulgaria*, The Yearbook of UNWE,

13. Kestner L., (2003) *Quantitative Trading Strategies: Harnessing the Power of Quantitative Techniques to Create a Winning Trading Program*, McGraw-Hill

15. Kahneman D, Tversky A (1979) Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47: 263–291

Kahneman D., (2011), *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux

17. Lien K., (2016) *Day Trading and Swing Trading the Currency Market: Technical and Fundamental Strategies to Profit from Market Moves*, Wiley

18. Nekritin A., Peters W., (2012), *Naked Forex: High-Probability Techniques for Trading Without Indicators*, Wiley

20. Odean T (1998) Are investors reluctant to realize their losses? *J Finance* 53: 1775–1798

22. Oldham S., Murawski C., Fornito A., Youssef G., Yucel M., Lorenzetti V., (2018), The anticipation and outcome phases of reward and loss processing: A neuroimaging meta-analysis of the monetary incentive delay task, *Hum Brain Mapp.*, 39:3398–3418.

23. Short T., (2017) *The Psychology of Successful Trading Behavioural Strategies for Profitability*, New York, Routledge

24. Shefrin H, Statman M (1985) The disposition to sell winners too early and ride losers too long *Theory and Evidence. J Finance* 40: 777–790.
25. Shiller, R., & Akerlof, G. (2015). *Phishing for phools. The economics of manipulation and deception*, Princeton, NJ: Princeton University Press
26. Tversky, A., Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323.
27. Thaler R. (ed.), (1993), *Advances in Behavioral Finance (Volume 1)*, (The Roundtable series in behavioral economics), Russell Sage Foundation
28. Thaler R. (ed.), (2005), *Advances in Behavioral Finance, Volume II*, (Roundtable Series in Behavioral Economics), Princeton University Press
29. Vikram S. Chib, Benedetto De Martino, Shinsuke Shimojo, John P. O'Doherty. (2012). Neural Mechanisms Underlying Paradoxical Performance for Monetary Incentives Are Driven by Loss Aversion. *Neuron* 74:3, 582-594
30. Ulrich S., Zank H., (2005) “What is Loss Aversion?,” *Journal of Risk and Uncertainty* 30, 157–167.
31. Yechiam E., and Hochman, G. (2013). Loss-aversion or loss-attention: The impact of losses on cognitive performance. *Cognitive Psychology*, 66, 212-231
33. Yechiam, E., Ashby, N.J.S., and Hochman, G. (2019). Are we attracted by losses? Boundary conditions for the approach and avoidance effects of losses. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, & Cognition*, 45, 591-605
34. Zhong S., Israel S., Xue H., Sham P.C., Ebstein R.P., Chewet S.H., (2009), *Proc. R. Soc. B*, 276, 4181–4188

**ЕМПИРИЧЕН АНАЛИЗ НА ЗАВИСИМОСТТА МЕЖДУ ИЗНОСА
И ВНОСА НА ИНВЕСТИЦИОННИ СТОКИ, ИНОВАЦИИТЕ
И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ ЗА ПЕРИОДА 2007 г. – 2019 г.**

Гл. ас. д-р Аника Петкова

Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство

**EMPIRICAL ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN
EXPORTS AND IMPORTS OF INVESTMENT GOODS,
INNOVATION AND ECONOMIC GROWTH FOR THE PERIOD
2007-2019**

Anika Petkova, Chief Assistant Professor, Ph.D.

Department of Economics, University of National and World Economy

Резюме: *Емпиричният анализ на зависимостта между износа, вноса на инвестиционни стоки и иновациите в България демонстрира непостоянно поведение на изследваните променливи през отделните години, не се откроява силно изразена положителна тенденция в развитието на високотехнологичния износ и разходите за научна и развойна дейност, което налага изготвянето на целенасочени политики, които да стимулират иновационната активност и да провокират ръст в реалния темп на икономически растеж.*

Abstract: *The empirical analysis of the relation between exports, imports of investment goods and innovations in Bulgaria demonstrates inconsistent behavior of the variables for the period examined. Consistent and strong positive trend in the development of high-tech exports and R&D expenditures is not observed, which requires the development of targeted policies aimed to stimulate innovation activity and trigger real economic growth.*

Ключови думи: *износ; внос; високотехнологичен износ; иновации; разходи за НИРД; икономически растеж.*

Key words: *exports; imports; high-tech exports; innovation; R&D spending; economic growth.*

JEL: *031; 032; 035; F43.*

УВОД

Емпиричният анализ на зависимостта между износа и вноса на инвестиционни стоки, технологичният износ и иновациите има за цел да провери доколко динамиката на тези индикатори влияе положително върху икономическата активност и по-конкретно върху темповете на икономически растеж. Периодът, който обхваща изследването е след възникването на световната икономическа криза, от 2007 г. до 2019 г. Данните от анализа демонстрират непостоянно поведение на избраните променливи през отделните години, не се откроява силно изразена положителна тенденция в развитието на износа и

вноса на инвестиционни стоки, иновациите и разходите за научно-изследователска дейност в България. В конкретни части от изложението е изготвен и сравнителен анализ спрямо страните от Европейския съюз.

Износ и внос на инвестиционни стоки

Износът на инвестиционни стоки се съпътства с положителна динамика през по-голямата част от изследвания период. Неговата стойност се покачва от 1898.3 млн. евро през 2009 г. до 3532.5 млн. евро през 2011 г., като през 2015 г. стойността му достига 4880.9 млн. евро. По-конкретно, наблюдава се ръст в износа на **стоки с инвестиционно предназначение**, в т.ч. машини, оборудване и резервни части, което може да се интерпретира като индикатор за подобряване на конкурентоспособността на страната. Голяма част от износа на инвестиционни стоки имат характер на иновации, което генерира ръст в общата стойност на износа. Динамиката на инвестиционните стоки е представена на фигура 1.

От фигурата прави впечатление, че през 2009 г. делът на всички видове инвестиционни стоки в общата част на износа намаляват поради неблагоприятното отражение на световната криза. В следващите години се наблюдава плавен ръст, като най-висока е стойността на машините, уредите, апаратите и резервните части и оборудването. Износът на инвестиции тип машини, уреди и апарати през 2009 г. е 697,4 млн. евро, докато през 2019 г. възлиза на 1865,3 млн. евро, което означава, че за период от 10 години стойността им нараства тройно.



Източник: БНБ

Фигура 1. Динамика на износа на инвестиционни стоки по видове (млн. евро), 2007 г. – 2019 г.

Машините, оборудването и резервните части принадлежат към тази част от дълготрайните активи, които улесняват и усъвършенстват трудовия процес и в този смисъл до голяма степен те се окачествяват като иновационни продукти. Чувствителен ръст се наблюдава и в стойността на електрическите машини. През 2014 г. те наброяват 502,4 млн. евро, докато през 2017 г., 2018 г. и 2019 г. те достигат съответно 815,4 млн. евро, 1029,4 млн. евро и 1184,4 млн. евро.

Интерес представлява изследването на динамиката на **високотехнологичния износ**, изразен като процент спрямо общата стойност на износа на стоки и услуги. В обхвата на високотехнологичния износ се включват **иновационни продукти** като аерокосмическа техника, компютри и офис машини, електроника, телекомуникации, химически изделия, фармацевтични продукти, неелектрически машини и пр. Може да се счита, че положителното развитие в стойността на този индикатор корелира пряко с ръста на **конкурентоспособността**.

Интересно е да се проследи изменението на високотехнологичния износ в България по отношение на неговата динамика спрямо стойностите му, характерни за страните от Европейския съюз (ЕС-28). Във връзка с това, фиг. 2 предоставя информация за тенденциите в развитието на високотехнологичния износ в България и ЕС-28 за периода 2007 г. – 2018 г.¹



Източник на данни: Евростат

Фигура 2. Високотехнологичен износ в България и ЕС-28 (% от БВП), 2007 г. – 2018 г.

¹ Данните за високотехнологичния износ като процент от общия износ на стоки и услуги до този момент не включват стойности за 2019 г.

Фигурата показва сходна тенденция в изменението на високотехнологичния износ в България и ЕС-28 за цялостния период на изследване, въпреки факта, че стойностите на индикатора в България са приблизително три пъти по-ниски в сравнение с тези на страните от Европейския съюз. През 2009 г., непосредствено преди отражението на негативните ефекти от световната криза стойностите на високотехнологичния износ са сравнително високи. През същата година в България тази част от износа като процент от БВП формира 4,6%, а в ЕС-28 – 17,1%. От 2010 г. до 2014 г. Стойностите на високотехнологичният износ в България и ЕС непрекъснато намаляват, като през 2014 г. възлизат съответно на 3,9% и 15,6%.

През този период се наблюдава бавно възстановяване на икономическата активност за страните от Европейския съюз, като сред неблагоприятните фактори за забавянето на високотехнологичния износ е породилата се дългова криза в Евространата, а също и налаганите протекционистични мерки в световната търговия.

След 2014 г. стойността на двата показателя започва да се покачва, като през 2018 г. в България тя достига 5,9% от БВП, а в ЕС – 17,9 %. Сред страните от ЕС-28 с най-високи стойности на високотехнологичния износ със стойност приблизително 20% от общия износ са Германия, Естония, Франция, Малта, Чехия и Люксембург.

Въпреки наличието на проблем с генерирането на достатъчно изчерпателен брой данни, изследването прави паралел между **високотехнологичния износ и нивото на иновационния индекс** в България.

Международният **индекс на иновациите** или т.нар. иновационен индекс е многоаспектна и сравнително нова променлива, която показва как дадена страна адаптира своите политики при създаването на иновативна среда и съответно измерва нивото на иновации. Изчислява се от 2009 г. Обобщено, иновационният индекс инкорпорира параметри, обобщени в няколко стълба², които включват бизнес резултати от иновациите, способност на правителството да насърчава иновационна дейност чрез публични политики. Индикаторът отчита още наличието на данъчни стимули, политики за имиграция, интелектуална собственост, патенти, трансфер на технологии, резултати от НИРД, възвращаемост на акционерите, производителност на труда и др.

Фигура 3 дава информация за зависимостта между иновационния индекс и високотехнологичния износ в България за периода 2007 г. – 2019 г.³

² Глобалният индекс на иновациите включва най-общо седем стълба: институции, човешки ресурси и изследвания, инфраструктура, усъвършенстване на пазара, бизнес усъвършенстване, наука и технологични резултати, креативност.

³ Поради липсата на данни от предходни години, иновационният индекс е представен за периода от 2011 г. до 2019 г.



Източник на данни: БНБ, <https://www.globalinnovationindex.org/>

Фигура 3. Високотехнологичен износ (% от БВП) и иновационен индекс (изразен на вторичната ос) в България, 2007 г. – 2019 г.

През 2011 г. стойността на иновационния индекс е 38,4, като в следващите години до края на изследвания период формира тенденция към покачване, макар и неравномерно през отделните години. След 2011 г. тенденцията в развитието на високотехнологичния износ е сходна, като при този индикатор колебанията са значително по-слабо изразени. През 2018 г. стойността на високотехнологичния износ формира 42,6% от БВП, докато индексът на иновациите през същата година е 42,6, като пред 2019 г. стойността му рязко спада и достига 40,3.

Според стълбовете на иновационния индекс България демонстрира добри резултати по отношение на инфраструктурата, където се включват предимно данни за информационните и комуникационни технологии, екологичната устойчивост, индустриален дизайн и др. Висока е стойността също на показателите, свързани с износа на културни и креативни услуги. Сред силните страни по отношение на индекса за иновации могат да се отбележат и множество слабости, които следва да бъдат преодолени в бъдеще посредством изготвянето на съответните приоритетни оси и политики. Слабо е представянето на страната по отношение на стълба, свързан с дейността на институциите, който включва политическата, регулаторната и бизнес среда. Ниско е

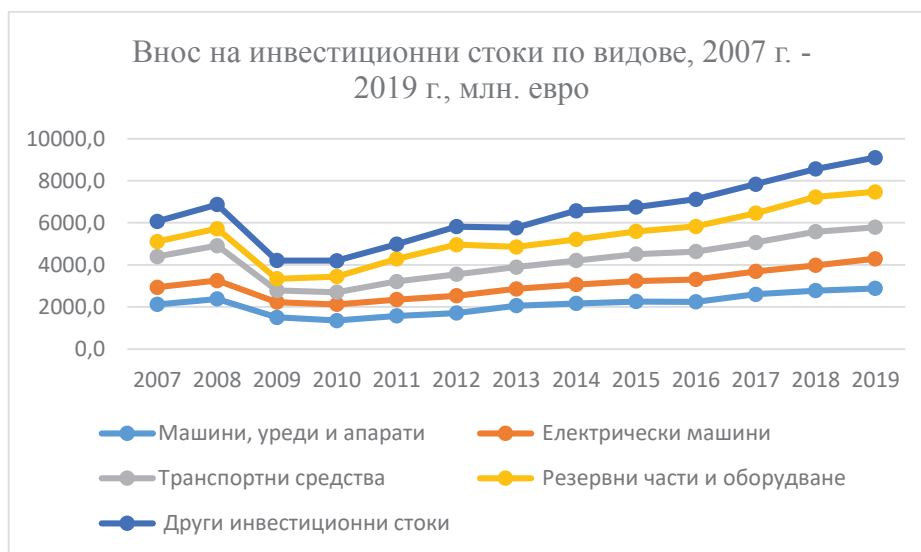
представянето спрямо индикатора човешкия капитал и изследванията, където под внимание се вземат образователното равнище и разходите за научна и развойна дейност в т.ч. нивото на знанията и технологиите. На следващо място, незадоволително представяне България има по показателите бизнес усъвършенстване и усъвършенстване на пазара, където индексът показва най-ниска стойност.

В докладът за развитието на глобалния иновационен индекс по държави за 2019 г.⁴ като причини за слабото представяне на страната по определени направления на стълбовете се посочват проблеми като ниско ниво на вътрешните инвестиции, липса на достатъчно глобални компании, които се занимават с научни изследвания. Докладът още посочва за наличието на затруднение при финансирането на предприятия, липсата на достатъчно улеснения за започване на нов бизнес и други пречки от административен характер. Така изброените фактори, които определят сравнително ниската стойност на индекса на иновациите обяснява до голяма степен слабото представяне на високотехнологичния износ. Според авторите на изданието „Иновации и икономически растеж“⁵ „основните предизвикателства в тази област са свързани с липсата на фокус от страна на държавните институции върху предприемачеството и отсъствието на тази тема в политическия дневен ред“. В допълнение, изложението, което представя динамиката на разходите за научна и развойна дейност доказват отчасти негативните тенденции в гореспоменатите индикатори.

Промяна в продуктовата структура на вноса и по-специално **вноса на инвестиционни стоки**, илюстрирана на фигура 4 се наблюдава от края на 2008 г., когато значително се забавя ръстът им от 6871.1 млн. евро през 2008 г. до 4206.3 млн. евро през 2009 г.

⁴ Доклад на глобалния иновационен индекс, 2020, <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>

⁵ Петров, М., Георгиева, Т., Боева, Б. и др., „Иновации и икономически растеж“, 2019 г., стр. 5, Иновации.бг

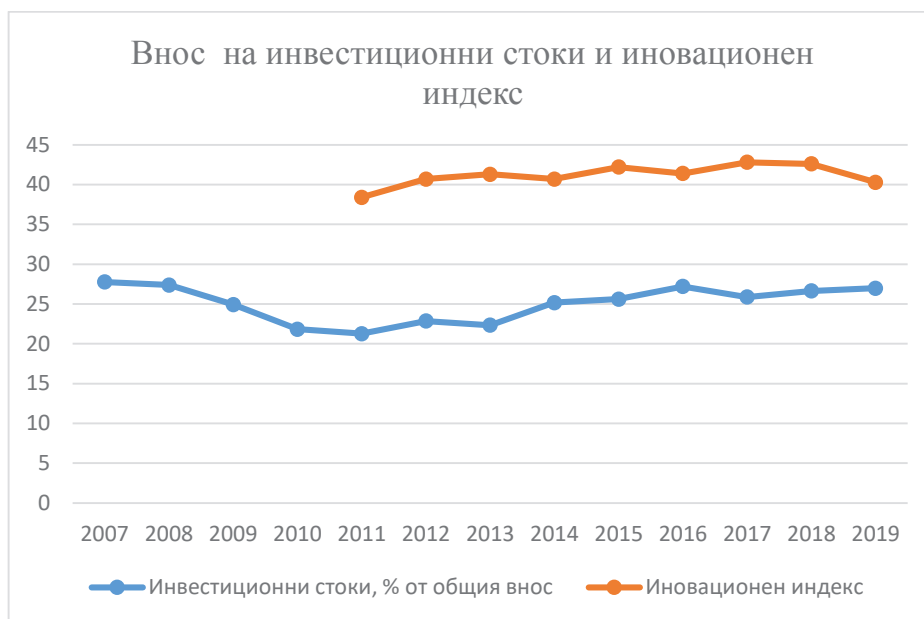


Източник: БНБ

Фигура 4. Динамика на вноса на инвестиционни стоки по видове (млн. евро), 2007 г. – 2019 г.

След 2009 г. се формира плавна тенденция към покачване на вноса на инвестиционни стоки. През 2010 г. стойността му възлиза на 4201.7 млн. евро като през 2015 г. той достига 6750.7 млн. евро. Повишаването на вноса на инвестиционни стоки след 2009 г. свидетелства за постепенната структурна и технологична модернизация на производството. Сред инвестиционните стоки преобладава вносът на машини, уреди и апарати, електрически машини и транспортни средства и др.

Фигура 5 дава информация за зависимостта между вноса на инвестиционни стоки, изразена като процент от общия внос и индекса на иновациите.



Източник: БНБ, <https://www.globalinnovationindex.org/>

Фигура 5. Динамика на вноса на инвестиционни стоки (% от общия внос) и индекс на иновации, 2007 г. – 2019 г.

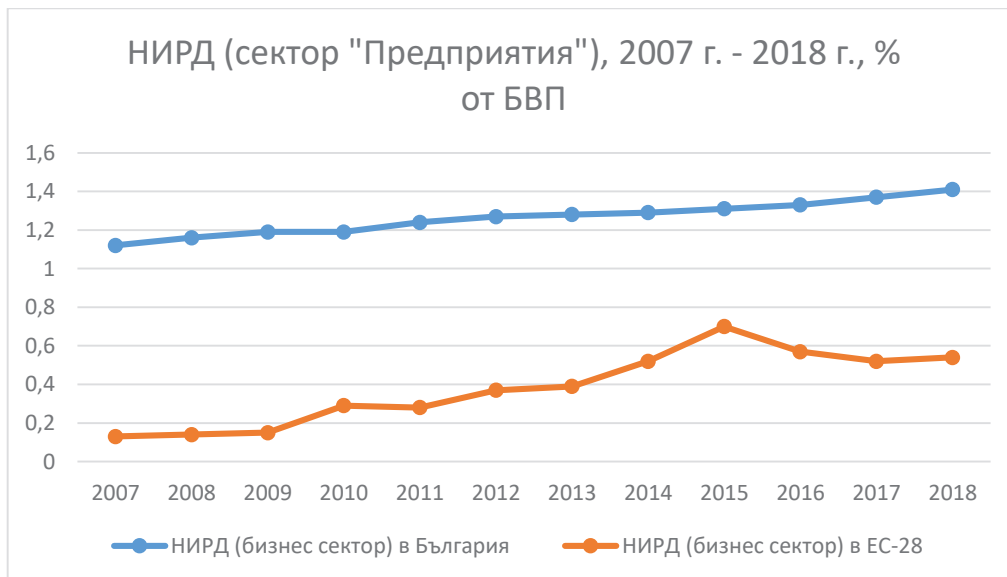
От фигурата се наблюдава неравномерно поведение както на вноса на инвестиционни стоки, така и на иновационния индекс. От 2007 г. до 2011 г. вносът стоки с инвестиционно предназначение непрекъснато спада, от 27,8% от общия внос през 2007 г. до 21,3% през 2011 г. След 2011 г. положителната тенденция постепенно започва да се стабилизира до 2016 г., когато достига 27,2%. През 2019 г. отново се наблюдава лек спад, когато той формира 26,9%. Прави впечатление, че индексът на иновациите демонстрира противоположна тенденция през отделните години, като неговата стойност също е променлива, не се откроява ясен положителен тренд в развитието. Възможно обяснение за противоположното движение на индикаторите е фактът, че е необходимо време вносът на инвестиционни стоки да се трансформира в ръст на иновациите. Поради ниската инвестиционна активност, породена от неблагоприятното развитие на икономическата активност през последните две години от изследването, иновационният индекс спада значително в периода 2018 г. – 2019 г. от 42,6 през 2018 г. до 40,3% през 2019 г.

Въпреки значителните колебания в икономическата активност през отделни години реалният БВП и вносът проявяват тенденция на плавно нарастване през изследвания период, което се дължи от една страна на значимия ръст в износа и предполага увеличаване също и на вноса, а от друга страна,

както на положителните ефекти от ПЧИ в минали периоди, така и на позитивното въздействие на новото поколение ПЧИ в сферата на услугите.

Динамика на разходите за научна и развойна дейност (2007 г. – 2018 г.)

Друг показател, който дава информация за нивото на иновационната активност са **разходите за научна и развойна дейност**, измервани като процентен дял от БВП. Според статистическата база с данни на Евростат този показател дава информация за разходите за НИРД по сектори, в т.ч. бизнес сектор (сектор „Предприятия“), правителство, висше образование, нетърговски организации. Научноизследователската и развойна дейност се финансира от държавния бюджет, бизнеса, други национални източници и от чужбина.



Източник на данни: Евростат

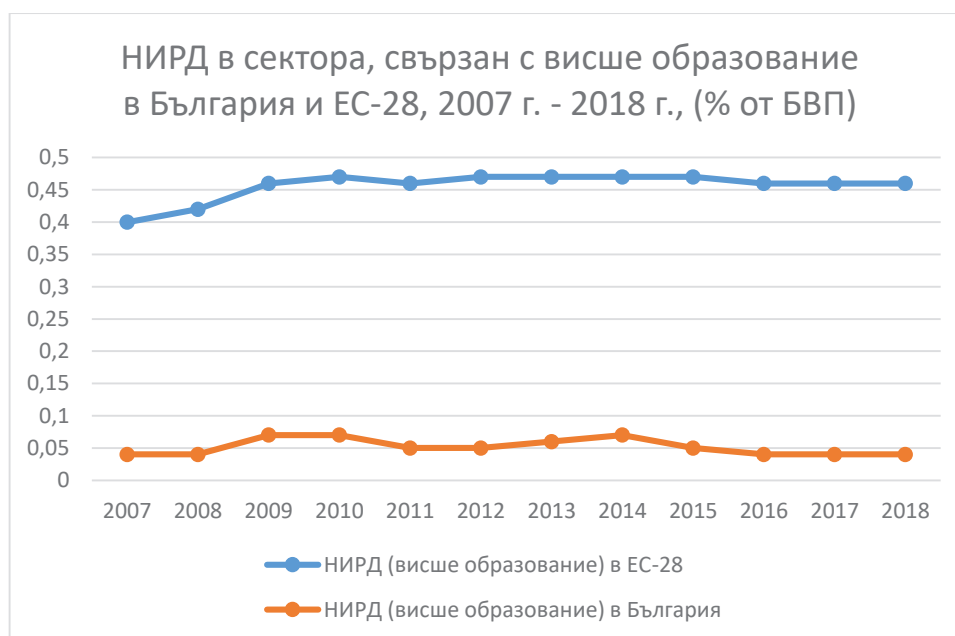
Фигура 6. НИРД (бизнес сектор) в България и ЕС-28 (% от БВП), 2007 г. – 2018 г.

В текущото изследване по отношение на НИРД под внимание се вземат разходите за научна и развойна дейност в бизнеса и висшето образование. Данните за динамиката на сектор „Предприятия“ в България и ЕС-28 са илюстрирани на фигура 6. Този сектор е най-големият от четирите институционални сектора, в които се осъществява научна дейност, с дял от около 70 % от общите разходи за НИРД.

До 2015 г. се наблюдава плавно нарастване на разходите, свързани с научна и развойна дейност в бизнес сектора в страните от Европейския съюз и в частност, в България. През 2007 г. стойностите на показателя в ЕС-28 и България са

съответно 1,12% от БВП и 0,13% от БВП. Въпреки плавното съживяване на икономическата активност в ЕС прави впечатление, че разходите в този сектор са на сравнително ниско ниво през целия изследван период. През 2015 г. в България те достигат своя пик от 0,7%, след което трайно намаляват, като през 2018 г. стойността им достига 0,54% от БВП. Пикът за ЕС-28 се достига през 2019 г., когато стойността на разходите за бизнес дейности формират 1,41% от БВП, като прави впечатление, че в Европейския съюз като цяло се наблюдава непрекъснат ръст на индикатора, въпреки наличието на конюнктурни смущения през обособени части от изследвания период.

Другият показател, обект на изследването в частта с разходите за НИРД са разходите за висше образование, представени на фигура 7.

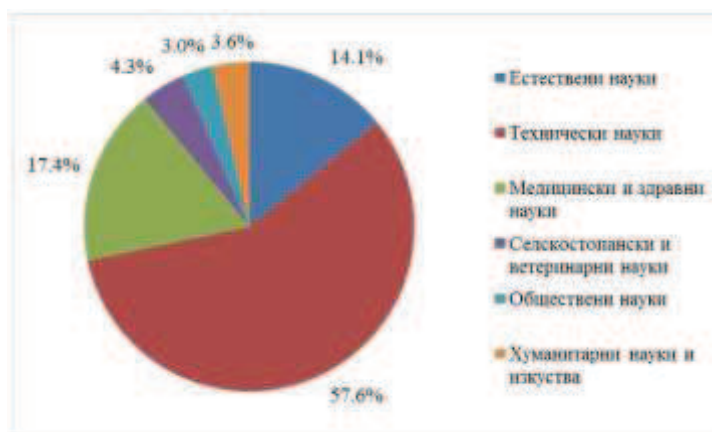


Източник на данни: Евростат

Фигура 7. НИРД (сектор „Висше образование“) в България и ЕС-28 (% от БВП), 2007 г. – 2018 г.

В структурата на разходите за НИРД през изследвания период най-голям относителен дял имат разходите за научноизследователска работа в областта на техническите науки, следвани от медицинските и здравни науки и естествените науки. Така например, за 2018 г. според данните от фигура 8 разходите, изразходвани в сферата на техническите науки съставляват 57,6% от общата структура, докато разходите за медицински и здравни науки формира 17,4%. На следващо място следват разходите за естествени науки в размер на 14,1%. Подобно

дялово разпределение с превес на разходи в сферата на техническите науки дава основание да се счита, че преобладаващата част от тях на насочени към иновации, свързани с дигитализация на производството. Ниско в процентно отношение са разходите за НИРД в секторите, свързани със селскостопански, ветеринарни, обществени и хуманитарни науки и изкуства.



Източник на данни: НСИ

Фигура 8. Структура на разходите за научно-изследователска работа в сектор „Образование“ (% от общите разходи за НИРД в сектор „Висше образование“), 2018 г.

В сравнение с разходите за НИРД в сектор „Висше образование“ в Европейския съюз, изразени като процент от БВП, в България тяхната стойност е значително ниска. Във връзка с това, разходите за НИРД в ЕС съставляват 0,45% от БВП средно за периода 2007 г. – 2018 г., докато в България средната стойност на показателя е 0,051, което означава, че разходите за образование в България са приблизително девет пъти по-ниски спрямо тези в Европейския съюз. От 2011 г. до 2015 г. разходите за НИРД във висшето образование в ЕС отбелязват плавна, но слаба тенденция към покачване, като след 2015 г. до 2018 г. остават на трайно ниско ниво със стойност 0,46% от БВП. В рамките на изследвания период в България не се наблюдава трайна тенденция на покачване на разходите за висше образование. Увеличение се регистрира през 2014 г., когато те достигат 0,7% от БВП, след което стойността на показателя непрекъснато спада и достига 0,04% от БВП през 2018 г. Предвид развитието на научно-изследователската дейност в България може да се направи извода, че разходите за наука, предназначени да стимулират иновационната активност, износа, инвестициите и икономическия растеж са недостатъчни, което предполага изготвянето на адекватни икономически политики в сферата на иновациите, инвестициите, конкурентоспособността, които да спомогнат за постигането на устойчив икономически растеж.

Заклучение

Емпиричният анализ на зависимостта между преките чуждестранни инвестиции, износа, вноса и иновациите в България за периода 2007 г. – 2019 г. дава основание да се направят няколко съществени **извода**. На първо място, износет и ПЧИ имат способността да оказват благоприятно влияние върху иновационната активност и реалния темп на икономически растеж в дългосрочен период. На второ място, неблагоприятното отражение на световната икономическа криза в съчетание с други негативни явления, съпътстващи световната икономическа конюнктура, води до осезаем спад в стойността на преобладаващата част от изследваните променливи, в т.ч ПЧИ, износа, иновационния индекс, разходите за НИРД в различни области и др., което довежда до неустойчив положителен тренд в динамиката на икономическия растеж през отделни години.

На следващо място, предвид факта, че през преобладаващата част от изследвания период ръстът на БВП се дължи на нарастващото потребление, чието нарастване е обусловено от положителната тенденция в покачването на заетостта и доходите на населението, обяснява до голяма степен нестабилното поведение на индекса на иновациите и оттам на разходите за научно-изследователска дейност. Така направените изводи дават основание да се счита, че необходима количествена и качествена промяна в съществуващите политики и институции, насочени към стимулиране на инвестиционната и иновационната активност. Препоръчително е изработването на нови, целенасочени икономически политики, които да включват характеристика на слабите страни в отделни отрасли, както и изработването на конкретни мерки, основани на база слабостите на предходните, които да генерират ръст на експортния потенциал чрез положителни промени във високотехнологичния износ и конкурентоспособността. В допълнение, необходимо е усъвършенстване на политиките, свързани с насърчаване на вътрешните и външни инвестиции, което да допринесе за осезаемото покачване на нивото на иновациите и темпа на икономически растеж в дългосрочен период.

Използвана литература:

1. Доклад на глобалния иновационен индекс, 2020, <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>
2. Петров, М., Георгиева, Т., Боева, Б. и др., „Иновации и икономически растеж“, 2019 г., стр. 5
3. www.bnb.bg
4. www.globalinnovationindex.org/
5. Www.eurostat.eu
6. www.minfin.bg
7. www.nsi.bg

АГЕНЦИИТЕ ЗА КРЕДИТЕН РЕЙТИНГ И РЕГУЛАЦИИТЕ В ЕС

Докторант Радостина Стаменова
Катедра „Икономикс“, УНСС, radostina_stam@unwe.bg

THE EUROPEAN REGULATIONS ON CREDIT RATING AGENCIES

Radostina Stamenova, PhD Student
Department of Economics, UNWE, radostina_stam@unwe.bg

Резюме: Изследването представя европейските регулации относно дейността на агенциите за кредитен рейтинг (АКР), като цели да оцени ефективността им чрез дескриптивен анализ на развитието на пазара през последното десетилетие. Резултатите сочат, че единният режим сближава надзорните практики в държавите членки и спомага за повишаване на прозрачността, но проблемите, свързани с бизнес модела, олигополната структура на пазара и свърхзависимостта към кредитните рейтинги, не намират решение в текущите практики.

Abstract: The study presents the European regulations on Credit Rating Agencies (CRA), aiming to assess their effectiveness through a descriptive analysis of the market development over the last decade. The results show that the single regime harmonizes the supervisory practices across the Member States and helps to increase transparency, but problems related to the business model, the oligopolistic structure of the market, and the over-reliance on credit ratings are not effectively addressed in the current practices.

Ключови думи: агенции за кредитен рейтинг; регулации.

Key words: credit rating agencies; regulations.

JEL: G24; G28.

Увод

Агенциите за кредитен рейтинг (АКР) имат важно място в международната финансова система поради вменената им регулаторна стойност и влиянието, което оказват върху доверието на пазарните участници. Теоретично кредитните рейтинги ограничават информационната асиметрия между кредитори и кредитополучатели, като по този начин спомагат за намаляването на транзакционните разходи на инвеститорите и осигуряват по-добра ликвидност на дълга на високо оценените емитенти. В научната литература обаче съществува широк консенсус относно приноса на АКР към генезиса на последната финансова криза. Крайъгълният камък на кризата – структурираните финансови инструменти са продукт на иновациите и поради степента им на сложност, техният пазарен бум не би бил възможен без високите им рейтинги, реално подценяващи присъщия им кредитен риск. Във връзка с тези несъответствия АКР са обвинени както в методологически грешки, така

и в неразрешени конфликти на интереси, в резултат на което доверието в надеждността на рейтингите бива сериозно разклатено. Това налага генерално преосмисляне на принципа на саморегулиране на пазара на кредитни рейтинги и разработване на референтна регулаторна и надзорна рамка.

Точността на рейтингите е от особено значение за стабилността на финансовите пазари поради вменената им регулаторна стойност. Надзорните изисквания за качество предизвикват масирана продажба на активи, когато рейтингите им спаднат под определена граница, което предопределя възможността за поява на проциклични ефекти и системни рискове. Негативните ефекти от пониженията са най-осезаеми във времена на икономически сътресения, поради което актуалността на темата допълнително нараства в контекста на настоящата COVID-19 криза и покачващия се риск от неизпълнение.

Обект на настоящата разработка е пазарът на кредитни рейтинги, а основен предмет е надзорният режим на този пазар в ЕС. Изследването има за цел да представи регулациите относно АКР и да оцени ефективността им чрез анализ на развитието на пазара през последните десет години. Основната теза е, че въведеният единен надзорен режим постига съществен напредък по отношение на сближаване на надзорните практики между държавите членки и спомага за значителното повишаване на прозрачността на рейтинговия пазар. От друга страна, проблемите, свързани с бизнес модела, олигополната структура на пазара свръхзависимостта към кредитните рейтинги, не намират решение в текущите разпоредби.

В структурен план са развити следните компоненти на изследването: преглед на научната литературата относно АКР и идентифициране на основните проблеми в сектора, представяне на референтната европейска рамка за преодоляването им, оценка на ефективността на регулациите чрез анализ на развитието на пазара на рейтинги в ЕС през последните десет години и извеждане на основните изводи и заключения по темата.

Място и роля на кредитните рейтинги в международната финансова система

Въпросите, свързани с ролята на рейтинговите агенции във финансовата система, са широко анализирани в научната литература, като интересът към основните проблеми в сектора и подходите за тяхното преодоляване силно нараства след финансовия срив от 2008 г. Кризата демонстрира, че механичното доверяване на рейтинги представлява сериозен риск за финансовата стабилност. Понижаването на кредитния рейтинг, особено под инвестиционния праг, генерира „ефект на срутване“ и съответно – допълнителен натиск върху ликвидността на компаниите поради необходимостта от спазване на капиталовите изисквания от страна на институционалните инвеститори. Същевременно понижението на даден държавен рейтинг води до понижения на рей-

тингите на други финансови инструменти и/или емитенти в съответната държава поради прилагането на т.нар. „държавен рейтингов таван“ в методологиите на агенциите, а европейската дългова криза демонстрира, че в контекста на силна интеграция, тези ефекти бързо се предават, „заразявайки“ и други пазари.

Kaminsky и Schmukler (2002) уставновяват, че промяната на кредитния рейтинг на една страна може да повлияе на доходността по ДЦК на съседни страни, с което агенциите за кредитен рейтинг допринасят за нестабилността на нововъзникващите финансовите пазари. Проявлението на „ефекта на заразата“ впоследствие намира емпирично потвърждение и за развити държави, в т.ч. за страните от еврозоната по време на дълговата криза, в изследванията на Afonso, Furceri и Gomes (2012); De Santis (2012); Böninghausen и Zabel (2015) и редица др. автори.

До 70-те години на ХХ век АКР масово са прилагали модел на възнагражденията, при който инвеститорът заплаща цената на рейтинга, но както посочва White (2010) промените на дълговия пазар и напредъка на технологиите налагат преосмислянето му. и понастоящем „емитентът плаща“ е доминиращият източник на приходи. *Partnoy (2010), Cofee, (2011)* Този модел на заплащане може да породи сериозни конфликти на интереси, тъй като АКР имат стимул да присъждат надценени рейтинги на емитента с цел осигуряване на трайни взаимоотношения, а същевременно емитентът е заинтересован да си осигури най-високия възможен рейтинг, което поражда поведение, известно в научната литература като „пазаруване на рейтинги“, обширно анализирано в изследването на Sangiorgi и Spatt (2013).

Противниците на регулациите в сектора изтъкват като аргумент, че загубата на репутационен капитал може да бъде достатъчно ефективен стимул за предотвратяване на опортюнистичното поведение при модела „емитентът плаща“ (Husisian, 1990), но завишените рейтинги на СФИ преди кризата предоставят доказателства за неефикасността на този механизъм. Ahcraft, Goldsmith-Pinkham и Vickery (2010) изследват кредитните рейтинги на ипотечни облигации в периода 2001-2007 г. и откриват доказателства за значителни вариации във времето за корекция на риска при този вид ЦК, включително прогресивен спад на рейтинговите стандартите около върха на пазара между началото на 2005 г. и средата на 2007 г. Същевременно He, Qian и Strahan (2012) предоставят доказателства, че *Moody's* и *S&P* възнаграждават големите емитенти на ипотечни облигации, като им присъждат неоправдано високи рейтинги в годините на бум от 2004 до 2006 г.

В търсене на решение за преодоляване на конфликта на интереси, научната литература предлага и алтернативни бизнес модели, някои от които могат да бъдат определени като „екзотични“. Такова например е предложението на Taibleson и Listokin (2010) емитентите да заплащат на рейтинговите агенции не в брой, а със същите инструменти, които те оценяват. Mathis,

McAndrews и Rochet (2009), Stolper (2009), Ponce (2012), и др. изследователи предлагат група модели от вида „платформа-плаща“. Общата идея е въвеждането на посредник на пазара, като конкретните характеристики на този посредник варират при различните автори. Подобна система също не е лишена от възникване на конфликти на интереси, породени от степента на независимост на една частна платформа и/или съмнения относно процеса на подбор на АКР.

Все пак моделът „емитентът плаща“ има и своите поддръжници, тъй като притежава и някои важни предимства спрямо предложените алтернативи. Fennell и Medvedev (2011) представят сравнителен анализ на 4 модела – „емитентът плаща“, „инвеститорът плаща“, „публично финансиране“ и „рейтингова платформа“. В защита на доминиращия модел авторите посочват факта, че кредитните рейтинги са безплатни за инвеститорите и така информационната асиметрия между емитенти и инвеститори се смекчава едновременно за всички участници на пазара.

Според Deipenbrock и Andenas (2016) високите разходи, свързани с формирането и поддържането на репутационния капитал представляват естествена бариера за навлизане на пазара, което обяснява и олигополната му структура. Относно навлизането на нови пазарни участници, Becker и Milbourn (2010) са на мнение, че нарастващата конкуренция не винаги води до повишаване на качеството на рейтингите, а точно обратното – може да бъде фактор за завишени оценки. Това заключение се аргументира с факта, че големите АКР се възползват от икономии от мащаба, докато малките АКР, които не са в състояние да се възползват тях, имат по-силен стимул да привлекат клиенти като им предоставят завишени оценки.

Ипотечната криза налага преосмисляне на регулаторната намеса в дейността на АКР. Utzig (2010) смята, че обхватът на регулациите има потенциала да подобри корпоративното управление и да ограничи конфликтите на интереси, но не би могъл да отговори на многократните призови за по-голяма конкуренция в сектора. Staikouras (2012) разглежда европейския Регламент за АКР като един добре балансиран инструмент, въвеждащ основните правила на поведение без да налага прекомерна регулаторна намеса, но посочва, че е необходима по-фина настройка в някои области, в т.ч.: пазаруване на рейтинги, финансови връзки с оценявани субекти, злоупотреба с вътрешна информация, прозрачност и отчетност на АКР.

Deipenbrock (2018) анализира институционалната структура на ЕОЦКП като успешен пример за общеевропейски регулаторен орган, проправящ пътя към концепцията за единен надзор на капиталовите пазари. От друга страна, Николов (2014) определя европейският регулаторен подход като инертен, тъй като в кратък период от време се приемат изменения и нови мерки, влизащи в сила преди да бъде оценена ефикасността на предходните, което води до „инфлация на регулатора“.

От гореизложеното, става ясно, че мненията на авторите относно основните проблеми в сектора и ефективността на въведените регулаторни мерки са многобройни и често противоречиви. Въпреки липсата на единен отговор на въпроса как следва се регулира пазарът на кредитни рейтинги, разбирането на това кои мерки могат да създадат ефективна рейтингова индустрия предполага анализ на следните основни проблеми: 1) бизнес модел и конфликт на интереси; 2) качество на рейтингите и използваните методологии; и 3) прекомерно доверие от страна на инвеститорите. Следващата част от изследването представя регулаторния подход, възприет от европейските институции.

Европейска регулаторна рамка

До 2009 г. регулирането на дейността на АКР в ЕС се осъществява некордонирано от националните регулатори на отделните държавни, като до голяма степен се разчита на доброволното спазване на *Основни правила на кодекса на поведение на агенциите за кредитен рейтинг*, разработени от Международната организация на комисиите по ЦК. Финансова криза обаче повдига сериозна дискусия относно приноса на АКР за нейния генезис и води до преосмисляне на дългогодишно установения пазарен фундаментализъм относно регулирането на финансовия сектор в ЕС.

Изграждането на регулаторния режим в ЕС условно може да бъде разделено на три етапа. Началният етап се финализира с приемането на *Регламент (ЕО) № 1060/2009 на Европейския парламент и на Съвета от 16 септември 2009 година относно агенциите за кредитен рейтинг*. Съгласно разпоредбите му агенциите, с дейност в рамките на Съюза, се задължават да бъдат регистрирани от съответстващите национални надзорни органи, с което подлежат на надзор от тяхна страна. С регламента се въвеждат правила за ограничаване на евентуални конфликти на интереси и повишаване прозрачността на рейтинговия процес.

Вторият регулаторен етап е фокусиран главно върху реорганизацията на отговорностите между властите. Окончателният доклад на групата дьо Ларозьер препоръчва регистрацията и надзорът на агенциите да се прехвърлят от националните компетентни органи към единен европейски орган. Така през 2011 г. е създаден Европейският орган за ценни книжа и пазари, който получава изключителни надзорни правомощия над регистрираните АКР с изменението⁸² на Регламент (ЕО) № 1060/2009 от юли 2011 г.

В отговор на европейската дългова криза, през май 2013 г. е прието второ изменение⁸³ на Регламента. С тази законодателна серия се обхваща по-широк

⁸² Регламент (ЕС) № 513/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 11 май 2011 година за изменение на Регламент (ЕО) № 1060/2009 относно агенциите за кредитен рейтинг.

⁸³ Регламент (ЕС) № 462/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013 година за изменение на Регламент (ЕО) № 1060/2009 относно агенциите за кредитен рейтинг.

кръг от специфични за индустрията проблеми – качеството на държавните рейтинги, рискът от „заразяване“ и прекомерната склонност на инвеститорите да се доверяват на рейтингите.

Регламентът цели повишаване на конкуренцията в сектора на АКР, като предполага равнопоставено третиране за регулаторни цели на всички регистрирани в ЕС агенции. Правилата на Евросистемата обаче продължават да представляват реална бариера пред достъпа до пазара на малките агенции. В монетарните си операции ЕЦБ предоставя кредити срещу обезпечение, а за да оцени качеството на допустимите активи, взема предвид кредитни рейтинги, изготвени от агенции за външна кредитна оценка (АВКО), но като такива са посочени само на 4 от регистрираните АКР – 3-те големи и *DBRS*, което на практика затвърждава господстващата пазарна структура.

От АКР се изисква да прилагат методологии за оценка, които са „стриктни, систематични, последователни и подлежащи на валидиране въз основа на историческия опит“, но изрично е посочено, че нито ЕОЦКП, нито ЕК или НРО могат да се намесват в съдържанието им. Методологиите следва да бъдат публично достъпни на уеб страниците на агенциите, за да могат потребителите да сравнят и оценят качеството и независимостта на оценките. Всички присъдени кредитни рейтинги, които впоследствие се публикуват на Европейската рейтингова платформа, обобщаваща наличната за инвеститорите информация и осигурява видимост за по-малките АКР, което има положително влияние към конкуренцията в сектора.

Мерките относно независимостта и избягването на конфликти обхващат широк кръг от лица, които биха могли да повлияят на кредитния рейтинг, в т.ч.: акционери, мениджъри и рейтингови анализатори. АКР следва да оповестяват пред ЕОЦКП таксите, получени от всеки един клиент, и комплексната си ценова политика, за да се гарантира, че не прилагат дискриминационен принцип, като също така са задължени публично да посочат клиентите, от които генерират над 5 % от общите си годишни приходи. Тези мерки спомагат за мониторинга и ранното идентифициране на потенциални конфликти на интереси. ЕОЦКП има правомощия да налага санкции и глоби на АКР при нарушения на Регламента, а с измененията от 2013 г. се въвеждат и разпоредби относно гражданската отговорност на АКР.

Регламентът налага специфични разпоредби относно държавните кредитни рейтинги – преразглеждане най-малко на всеки шест месеца, публично представяне на подробен проучвателен доклад с всички ключови допускания и публикуване на рейтингите в петъчни дни след края на работното време на регулираните пазари, спрямо предварително оповестен годишен календар. Така се ограничават рисковете от смущения във функционирането на пазарите, тъй като реално се разрешават проблемът с процикличността в публикуването на рейтингите, наблюдавана по време на дълговата криза в ЕС.

С изменението на Регламента за АКР от 2013 г се въвеждат също специфични мерки относно рейтингите на СФИ. Емитентът е длъжен да ангажира най-малко две независими една от друга АКР при ротационен механизъм на всеки 4 години, а в рейтинговия доклад следва да бъде представена пълна информация за направения анализ, включващ и комплексна оценка на базовите активи.

Въведените разпоредби относно намаляването на регулаторната зависимост от рейтингите имат по-скоро препоръчителен характер, а ефективността им може да се определи като ниска. Препратките към рейтинги в секторното законодателство на ЕС не са премахнати и продължават да имат важно значение за изчисленията на регулаторните капиталови изисквания и платежоспособността на застрахователните дружества.

Анализ на пазара на кредитни рейтинги в ЕС

За да се оцени реалната ефективността на въведените регулации, настоящият анализ представя развитието на пазара на кредитни рейтинги в ЕС през последните десет години. Една от целите на Регламента за АКР е увеличаване на конкуренцията на пазара, а изпълнението ѝ може да се оцени чрез измененията в броя и пазарните дялове на агенциите. Като начало може да се заключи, че през изминалите 10 години се наблюдава увеличение в броя на регистрираните агенции. В началото на 2011 г. броят им на групово равнище възлиза 19, а към днешна дата на европейския пазар оперират 26 регистрирани и 4 сертифицирани (*Japan Credit Rating Agency; Kroll Bond Rating Agency; HR Ratings de México* и *Egan-Jones Ratings*) АКР.

Таблица 1. Пазарни дялове* на регистрираните в ЕС АКР: 2012-2018 г.

%	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
S&P Global Ratings	34.61	39.69	40.42	45.00	46.26	46.26	42.09
Moody's Investor Service	34.75	34.53	34.67	31.29	31.27	32.04	33.39
Fitch Ratings	17.66	16.22	16.80	16.56	15.65	15.10	16.62
DBRS Ratings	0.97	1.27	1.47	1.89	1.87	1.88	2.46
The Economist Intelligence Unit	4.65	0.83	0.87	0.80	0.69	0.86	0.87
AM Best Europe-Rating Services	0.72	0.72	0.79	0.93	0.90	0.77	0.82
Cerved Rating Agency	2.60	2.19	1.20	0.88	0.97	0.82	0.81
Creditreform Rating	0.49	0.53	0.50	0.50	0.53	0.51	0.55
Scope Ratings	0.10	0.14	0.14	0.39	0.46	0.28	0.49
GBB-Rating	0.33	0.33	0.32	0.34	0.35	0.28	0.32
Axesor Risk Management	0.39	0.58	0.61	0.05	0.03	0.14	0.21
CRIF Ratings	0.34	0.76	0.33	0.05	0.03	0.17	0.21
Assekurata	0.30	0.26	0.21	0.21	0.23	0.19	0.20
ICAP	0.77	0.75	0.55	0.12	0.12	0.12	0.19
Euler Hermes Rating	0.20	0.24	0.20	0.21	0.22	0.20	0.18
ARC Ratings	0.04	0.03	0.02	0.03	0.05	0.06	0.15
ModeFinance			0.00	0.05	0.08	0.10	0.13
Capital Intelligence Ratings	0.16	0.13	0.12	0.14	0.13	0.11	0.12
QIVALIO SAS							0.08
Kroll Bond Rating Agency Europe					0.00	0.00	0.03
BCRA Credit Rating Agency	0.02	0.03	0.02	0.02	0.02	0.01	0.02
Dagong International	0.01	0.01	0.02	0.04	0.07	0.03	0.02
ACRA Europe							0.01
EuroRating		0.01	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01
INC Rating			0.00	0.00	0.01	0.01	0.01
Nordic Credit Rating AS						0.00	0.01
Rating-Agentur Expert RA GmbH					0.01	0.01	0.01
European Rating Agency	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00
Inbonis							0.00
Feri EuroRating Services AG	0.81	0.67	0.64	0.40			
Spread Research SAS	0.09	0.09	0.11	0.09	0.07	0.04	

* Изчислени по отношение на годишния оборот, генериран от дейности с кредитен рейтинг и допълнителни услуги на ниво група в ЕС

Източник: ЕОЦКП

Въпреки наблюдавания ръст, преобладаваща част от агенциите имат ограничен обхват на дейност. Пазарът на рейтинги в ЕС запазва олигополната си структура и остава строго доминиран от трите големи агенции. Противно на очакванията, след въвеждането на регулациите техният общ дял дори се покачва – от 87% през 2012 г. до 93.4% през 2017 г, като единствено през 2018 г. се отчита лек спад до 92.1%. Делът на *Fitch* е повече от два пъти по-нисък от тези на *S&P* и *Moody's*, но спрямо останалите агенции компанията се позиционира изключително благоприятно, генерирайки 16.6% от общите приходи в сектора през 2018 г. Всички други регистрирани АКР заедно заемат под 10% от общия пазар. Сред тях впечатление прави стабилният ръст в дела на *DBRS Ratings* – от 1% през 2012

до 2.5% през 2018, обяснение за което може да се търси в решението на ЕЦБ за включването ѝ в списъка на АВКО.

Интерес представляват и пазарните дялове в различните рейтингови сегменти. Следващите фигури представят информация за рейтингованите дялговете емисии в ЕС по клас активи. Данните обхващат само емисии с уникален идентификатор (ISIN), като са посочени само АКР с дял от над 0.1% от всички емисии в определен клас активи. Сборът от процентите надхвърля 100, тъй като някои емисии са рейтинговани от повече от една агенция.



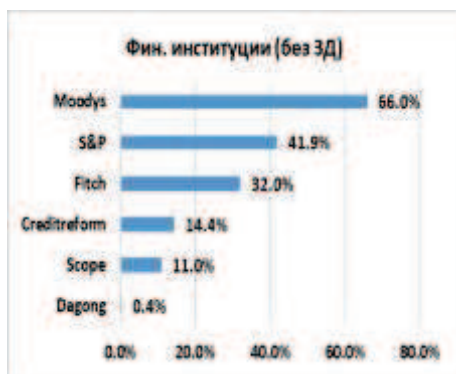
Фигура 1



Фигура 2



Фигура 3



Фигура 4



Фигура 5

Източник: ЕИОЦК

Преобладаващата част от приходите, реализирани от малките АКР, са свързани с пазара на корпоративни облигации, като някои от тях успешно се позиционират в определени секторни или регионални ниши. Например дейността на *AM Best* е фокусирана върху рейтинговането на застрахователни дружества, в който сегмент тя е единствен представител на малките агенции с реализиран дял от над 0.1% (6.9% за 2018 г.). В сегмента на финансовите институции *Creditreform* и *Score* успешно се налагат като важни участници с общ пазарен дял от почти 25%. Същевременно *Score* е и единствената малка агенция с пробив на пазара на суверенни рейтинги (13.6% за 2018 г.). Само малък брой АКР развиват дейност по оценка на структурирани финанси, но особено впечатление прави силното позициониране на *DBRS* с дял в размер на 17.8% от общите приходи.

Таблица 2. Брой присъдени кредитни рейтинги

пазарен сегмент	Общо		3-те големи		Малки АКР	
	2009	VI 2019	2009	VI 2019	2009	VI 2019
Финансови институции (без ЗД)	1 541	2 726	1 284	1 898	257	828
Застрахователни дружества	632	522	482	324	150	198
Корпоративни (без ФИ)	104 648	39 207	1 449	2 071	103 199	37 136
Суверенни	503	758	443	583	60	175
СФИ	16 763	8 834	16 702	7 902	61	932
Обезпечени облигации	8 760	6 506	8 760	5 721	0	785
Общо кредитни рейтинги	132 847	58 553	29 120	18 499	103 727	40 054

Източник: ЕОЦКП

Като алтернативна мярка за конкуренцията в отрасъла са анализирани и данните за абсолютния брой присъдени кредитни рейтинги, като рейтингите на СФИ и обезпечени облигации са отчетени на ниво емисия, а всички останали категории – на ниво емитент. При този анализ следва да се има предвид, че въздействието на рейтингите, издадени по отношение на големи корпорации, е занижено, а пазарните дялове на АКР, които оценяват голям брой малки предприятия, са надценени. В тази връзка наблюдаваният спад в общия брой издадени рейтинги се дължи в голяма степен на намалението от близо 2/3 в броя на присъдените от *CERVED* рейтинги. Тази малка агенция издава рейтинги само в Италия, като има тясна специализация в нефинансовия корпоративен сегмент и много високо покритие сред МСП. Подобен бизнес модел, но на територията на Гърция, се осъществява от друга малка агенция – *ICAP*. Ако се изключат данните за тези 2 агенции, спадът спрямо 2009 г. в общия брой рейтинги възлиза на 11.9% и се дължи изцяло на понижението в броя оценки на 3-те големи АКР, докато рейтингите на малките агенции значително се покачва – от 591 на 7 685 към края на юни 2019 г.

Данните в *Таблица 3* представят броя на рейтингите в отделните пазарни сегменти. Рейтингите на финансови институции (без ЗД) прогресивно нарастват през последните 10 г., а общият им ръст се определя както от големите АКР, така и от навлизането на малки агенции. Суверенният сегмент също следва устойчив ръст, като броят на активните малки агенции в него се покачва от 5 през 2009 г. до 9 към полугодieto на 2019 г., сред които *Score Ratings* твърдо се налага като лидер и само в рамките на няколко години достига дял от 9.8% в общия брой присъдени суверенни рейтинги. Същевременно рейтингите на СФИ отчитат значителен спад от 47.3% спрямо края на 2009 г., но той е изцяло за сметка броя оценки от големите агенции, докато тези на малките нарастват от 61 на 932. Сходна по проявление динамика се наблюдава и при рейтингите на обезпечени облигации. Важно е да се отбележи също, общият брой рейтинги на СФИ непрестанно намалява от 2009 г. насам поради глобалния спад в емисиите на тези инструменти, но *DBRS* е единствената АКР, която непрекъснато увеличава броя си кредитни рейтинги на СФИ на годишна база между 2009 и юни 2019 г., в резултат на което дялът ѝ се покачва от 0.4% на 8.6%.

Заклучение

Финансовата криза от 2008 г. подчертава рисковете от системата на саморегулиране, прилагана относно дейността на АКР, в резултат на което ЕК възприема поэтапен регулаторен подход. Въведеният лицензионен режим и публичното оповестяване на информацията относно присъдените кредитни рейтинги спомагат за увеличаване на репутационния капитал на малките агенции, но секторът като цяло остава силно концентриран поради силните „мрежовите ефекти“, облагодетелстващи големите АКР. Това означава, че

мерките за повишаване на конкуренцията чрез ротация и избор на втора по-малка агенция при двоен рейтинг имат ограничена ефективност, а същевременно принципът на еднакво третиране на всички регистрирани АКР продължава да бъде пренебрегван в Рамката на Евросистемата за кредитна оценка, което представлява реална бариера за навлизането на нови участници. Анализът на развитието на пазара на кредитни рейтинги след въвеждането на регулаторната рамка все пак откроява и някои успешни примери на малки АКР, отговарящи на специфични нужди чрез дейност, концентрирана върху конкретни сегменти или географски райони.

От друга страна, олигополният модел на пазара е естествен резултат от дългогодишно градена репутация, поради което принудителната промяна на тази структура не бива да бъде абсолютизирана като цел. Високото ниво на пазарна концентрация действително може да отключи „стадно поведение“ и проциклични ефекти, но тяхното проявление може да бъде ограничено чрез мерки за повишаване на точността на рейтингите. В тази насока положително се оценяват изискванията за публично оповестяване на информацията относно методологиите, моделите и ключовите рейтингови допускания, позволяващи на инвеститорите да извършат собствена проверка на риска, както и специфичните разпоредби относно държавните рейтинги и рейтингите на СФИ.

Прегледът на научната литература откроява факта, че всички алтернативни модели на възнаграждение също могат да доведат до евентуален конфликт на интереси, поради което регулаторното налагане на конкретен модел единствено би бюрократизирало допълнително сектора. Според автора текущата регулаторна рамка поставя достатъчно добри основи за ограничаването на евентуални конфликти на интереси от различно естество и фокусът в бъдеще следва да бъде ориентиран към засилването на надзора относно спазването ѝ

За разлика от САЩ, рейтинговите препратки все още широко присъстват в регулаторната рамка на ЕС относно финансовия сектор. Разработването и прилагането на вътрешни модели за оценка на кредитния риск е бавен процес, но регулаторите следва да продължат да насърчават намаляването на механичното доверяване на кредитните рейтинги, тъй като това е една от най-важните предпоставки за ограничаването на монополната сила на агенциите и процикличните ефекти на рейтингите.

Използвана литература:

1. Николов, Р. (2014), „Европейските правила за кредитните рейтинги: Инфлация на регулатора и бюрократизиране на сектора“, ЛУР, Нов български университет, София;
2. Регламент (ЕС) № 462/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013 година за изменение на Регламент (ЕО) № 1060/2009 относно агенциите за кредитен рейтинг

3. Регламент (ЕС) № 513/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 11 май 2011 година за изменение на Регламент (ЕО) № 1060/2009 относно агенциите за кредитен рейтинг;
4. Регламент (ЕО) № 1060/2009 на Европейския парламент и на Съвета от 16 септември 2009 година относно агенциите за кредитен рейтинг
5. Afonso, A., Furceri, D. and Gomes, P. (2012), "Sovereign credit ratings and financial markets linkages: Application to European data". *Journal of International Money and Finance*, Vol. 31 (3), pp. 606-638;
6. Ashcraft, A., Goldsmith-Pinkham, P. and Vickery, J. (2010), "MBS Ratings and the Mortgage Credit Boom", FRB of New York Staff Report No. 449
7. Becker, B. and Milbourn, T. (2010), "How Did Increased Competition Affect Credit Ratings?", NBER Working Paper No. W16404
8. Böninghausen, B. and Zabel, M. (2015), "Credit Ratings and Cross-border Bond Market Spillovers." *Journal of International Money and Finance*, Vol. 53, pp.115–136;
9. Coffee, J. C. (2010), "Ratings Reform: The Good, The Bad, and The Ugly", Columbia Law and Economics Working Paper No. 375, ECGI – Law Working Paper No. 162/2010;
10. De Santis, R. A. (2012), "The euro area sovereign debt crisis: safe haven, credit rating agencies and the spread of the fever from Greece, Ireland and Portugal," ECB Working Paper No. 1419;
11. Deipenbrock, G. (2018) "Direct Supervisory Powers of the European Securities and Markets Authority in the Realm of Credit Rating Agencies: Some Critical Observations in a Broader Context." *European Business Law Review*, Vol. 29, pp. 169-203;
12. Deipenbrock, G. and Andenas, M. (2016), "Regulating and Supervising Credit Rating Agencies in the European Union" University of Oslo Faculty of Law Research Paper No. 2016-15;
13. European Commission (2016), "Study on the State of the Credit Rating Market: Final Report"
14. He, J., Qian, J. and Strahan, Ph. (2012), "Are All Ratings Created Equal? The Impact of Issuer Size on the Pricing of Mortgage-Backed Securities", *Journal of Finance*, Vol. 67 (6), pp. 2097-2137;
15. Husisian, G. (1990), "What Standard of Care Should Apply to the World's Shortest Editorials? An Analysis of Bond Rating Agency Liability", *Cornell Law Review*, Vol. 75(2), pp. 411-461;
16. Kaminsky, G. and Schmukler, S.L. (2002), "Emerging Markets Instability: Do Sovereign Ratings Affect Country Risk and Stock Returns?", *World Bank Economic Review*, Vol. 16 (2), pp. 171-195;
17. Mathis, J., McAndrews, J. and Rochet, J.C. (2009), "Rating the raters: Are reputation concerns powerful enough to discipline rating agencies?", *Journal of Monetary Economics*, Elsevier, vol. 56(5), pp. 657-674;

18. Medvedev, A. and Fennell, D. (2011), "An Economic Analysis of Credit Rating Agency Business Models and Ratings Accuracy", Financial Services Authority Occasional Paper 41;
19. Partnoy, F. (2009) "Overdependence on Credit Ratings Was a Primary Cause of the Crisis", Working Papers 2009/27, Fondazione Eni Enrico Mattei.
20. Ponce, J. (2012), "The Quality of Credit Ratings: A Two-Sided Market Perspective Economic Systems, Vol. 36(2), pp. 294-306;
21. Sangiorgi, F. and Spatt, Ch. (2017), "Opacity, Credit Rating Shopping, and Bias." *Management Science* Vol. 63 (12), pp. 4016-4036;
22. Staikouras, P.K. (2012), "A Theoretical and Empirical Review of the EU Regulation on Credit Rating Agencies: In Search of Truth, Not Scapegoats", *Financial Markets, Institutions & Instruments*, Vol. 21, pp. 71-155;
23. Stolper, A. (2009), "Regulation of credit rating agencies", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 33, pp. 1266-1273;
24. Taibleson, B. and Listokin, Y. (2010), "If You Mistrade, then You Lose: Improving Credit Rating Accuracy Through Incentive Compensation", *Yale Law School*, Vol. 203, 91-113;
25. Utzig, S. (2010), "The Financial Crisis and the Regulation of Credit Rating Agencies: A European Banking Perspective", ADBI Working Paper No. 188;
26. White, L.J. (2010), "Markets: The Credit Rating Agencies.", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 24(2), pp. 211-26.

ЧЕТВЪРТА ЧАСТ

**СТАНДАРТИЗАЦИЯТА И ОТГОВОРНОТО УПРАВЛЕНИЕ.
РОЛЯТА НА СТАНДАРТИТЕ ЗА НАЛАГАНЕ НА „ЗЕЛЕНИ“
МОДЕЛИ НА УПРАВЛЕНИЕ**

Проф. д-р Елка Василева

Университет за национално и световно стопанство, elkav@unwe.bg

**STANDARDIZATION AND RESPONSIBLE MANAGEMENT. THE
ROLE OF STANDARDS FOR IMPLEMENTATION OF GREEN
MANAGEMENT MODELS**

Prof. Elka Vasileva, PhD

University of National and World Economy, elkav@unwe.bg

Резюме: Докладът разглежда стандартите като „меки“ регулаторни инструменти, подчертавайки доброволността им на прилагане в различни икономически сектори. Той се насочва към динамичното взаимодействие между отделните модели на стандартизация, основани на инициативи съотв. на правителството, пазара и обществото. Дискутирани са проблемите на създаване и прилагане на „зелени“/устойчиви стандарти като проява на нова характеристика на управление с нарастваща ефективност и включване на заинтересованите страни.

Abstract: The paper explore standards as "soft" regulatory instruments, emphasizing their voluntary application in various economic sectors. It focuses on the dynamic interaction between the individual models of standardization, based on initiatives respectively of governments, market and society. The topics of creating and implementing "green" / sustainable standards as a manifestation of a new management characteristic with increasing efficiency and stakeholder involvement are discussed.

Ключови думи: стандартизация; стандарти; зелено управление; устойчиво управление; България.

Key words: standardization; standards; green management; sustainable management; Bulgaria.

JEL: M1; M10; Q5; Q59.

Въведение

Днес, повече от когато и да било, се налага бизнес организациите да проявят редица отговорности, свързани както с доброто си икономическо представяне, така и с обществото, околната среда и потреблението на ресурси и енергия. През 21 век фирмите от всички отрасли на икономиката са подложени на нарастващ натиск от страна на публичната власт, обществото и различни заинтересовани страни, изискващи от тях по-голяма активност и прозрачност в областта на устойчивото управление, потребление и производство.

„Зелено“ управление се свързва преди всичко с екологичната отговорност на бизнеса, който в своето развитие да не оказва отрицателно въздействие върху околната среда на местно и глобално равнище, без да нанася вреди на местната общност и на обществото като цяло. „Зеленото“ управление се определя от редица автори като системни управленски практики, прилагани от фирмата за справяне с екологичните проблеми чрез защита на околната среда и минимизиране на отрицателното въздействие на фирмените продукти през целия им жизнен цикъл. То може да се реализира, както чрез управление, което се отнася до защита на околната среда и ресурсите, така и чрез ефективност във всички видове дейности на фирмата, свързани с енергията, материалните, водните ресурси и т.н. Като системен и ефикасен начин за идентифициране и преследване на високоприоритетни екологични резултати, „зеленото“ или още наричано от W. Blackburn¹ „екологично“ и „устойчиво“ управление се разглежда и като метод за търсене на устойчиви бизнес ценности (Blackburn 2007).

От друга страна, стандартите имат потенциал да изиграят съществена роля за налагане на „зеленото“ управление, на фона на богатия спектър от регулации и социални норми по отношение на устойчивото потребление и производство. Съвременното развитие на стандартизацията надгражда класическата ѝ насоченост за решаване на технически проблеми като включва социална и екологична тематика. Докладът разглежда стандартите като „меки“ регулаторни инструменти, подчертавайки доброволността им на прилагане в различни икономически сектори. Той се насочва към динамичното взаимодействие между отделните модели на стандартизация, основани на инициативи съотв. на правителството, пазара и обществото в рамките на концепцията за мулти-моделната стандартизация² (Wiegmann, De Vries and Blind 2017). В доклада са дискутирани проблемите на създаване и прилагане на „зелени“/устойчиви стандарти като проява на нова характеристика на управление с нарастваща ефективност и включване на заинтересованите страни.

Стандартизация и стандарти

Въпреки привидната популярност на това понятие, стандартизацията се оказва недостатъчно проучена област на изследване. Редица автори подчертават необходимостта от повече изследвания в мултидисциплинарни области

¹ Blackburn, W. R. "SOS Standards: The Roadmap of Changing ." In The sustainability handbook. The complete management guide to achieving social, economic and environmental responsibility, by W. R. Blackburn, 165 - 188. London – New York: ed. Earthscan, 2007.

² Wiegmann, P. M., H. J. De Vries, and K. Blind. "Multi-mode standardisation: A critical review and a research agenda." Research Policy, 2017: 46 (8) 1370-1386.

чрез активно сътрудничество, включително дефинирането на основни термини, определения и теоретични рамки^{3, 4, 5, 6} (Abdelkafi, et al. 2018) ; (Blind 2019); (De Vries, et al. 2018); (Rasche and Seidl 2019).

Авторитетната Международна организация по стандартизация (ISO) определя стандартизацията като „дейност, свързана с разработването на препоръки за общо и повтарящо се прилагане на действителни или на възможни проблеми, с цел постигане на определен оптимален ред в дадена съвкупност от обстоятелства в дадена област“⁷ (ISO; IEC; Guide2 2004). Тази дейност може да бъде насочена към различни сфери на науката, техниката, икономиката, транспорта, селското стопанство и др.

Горната официална дефиниция, по-скоро свързана с дейностите на организациите за разработване на стандарти, може да бъде допълнена от гл. т. на разнообразните бизнес практики. De Vrie (2019) разглежда стандартизацията като „дейност за създаване и записване на ограничена серия от решения за действителни или възможни *съответстващи* проблеми, насочени в полза на част от заинтересованите страни, балансирайки техните нужди с намерение и очакване тези решения да се прилагат повтарящо се или непрекъснато през даден период от устойчив брой заинтересовани страни за които са предназначени“^{8, 9} (De Vries, H. 2019); (De Vries, H. 1997). Терминологията е от голямо значение за изследванията в сферата на стандартизацията и играе ролята на важна отправна точка за тези изследвания¹⁰ (De Vries, H. 2019); (De Vries, H. 1998). За изясняване на представената по-горе съвременна дефиниция, авторът дава някои терминологични уточнения. Под „съответстващи проблеми“ той разбира взаимосвързани *единици*, които не са хармонизирани една с друга. Решаването на тези проблеми означава „да се определи една

³ Abdelkafi, N., Bolla R., Lanting C. J.M., Rodriguez-Ascaso A., Thuns M., and Wetterwald M. Understanding ICT standardization: principles and practice. Sophia Antipolis Cedex, France: ETSI, 2018.

⁴ Blind, K. Motivation for and barriers against the inclusion of standardisation in European academic research and education. Luxembourg: Publications Office of the European Union, Luxembourg Print, 2019.

⁵ De Vries, Henk, et al. "Standardization: Towards an Agenda for Research." International Journal of Standardization Research (IJSR) , 16 1, 2018: 52- 59.

⁶ Rasche, A., and D. Seidl. "Standards and/as Management Ideas." In The Oxford Handbook of Management Ideas, by A., Huesinkveld, S., Reay, T., & Strang, D. (eds.) Sturdy, pp. 337-353. Oxford/New York: Oxford University Press, 2019.

⁷ ISO; IEC; Guide2. Standardization and related activities – General vocabulary. Guide 2, Geneva, CH: ISO, 2004.

⁸ De Vries, H. J. Standardization Management, Inaugural Lecture on Friday 4 October 2019. Rotterdam, Nederland: ERIM: Erasmus Research Institute of Managementnet, Erasmus University Rotterdam, Nederland, 2019.

⁹ De Vries, H. J. "Standardization - What's in name?" Terminology - International Journal of Theoretical and Applied Issues in Specialized Communication, 4 1, 1997: 55-83.

¹⁰ De Vries, H. J. "The Classification of Standards." Knowledge Organization, 25 3, 1998: 79-89.

или повече характеристики на тези единици по начин, по който те да се хармонизират помежду си или определяйки една или повече характеристики на дадена единица да се разкрие тяхната взаимна корелация между една или повече единици“. Авторът представя разбирането за „единици“ като „конкретни или абстрактни понятия, които съществуват, не съществуват или могат да съществуват, включително асоциации с тях, като напр. индивид, обект, явление, идея, процес и др.“ (De Vries, H. 2019); (De Vries, H. 1997).

Стандартизацията е широко понятие, което включва, както създаването на документи на основата на консенсус от признати органи, така и доброволното прилагане на тези документи, наречени *стандарти* за общо ползване. Стандартите представляват документи, създадени чрез общо съгласие, съдържащи правила, основни насоки или характеристики за дейности или техните резултати. Те са предназначени за общо и повтарящо се използване с цел създаване на оптимален ред в дадена съвкупност от обстоятелства. При тяхното създаване се използват постиженията на науката и техниката и са насочени към постигане на оптимални ползи за обществото^{11, 12} (ISO; IEC; Guide2 2004); (Abbrecht 2014); (Abdelkafi, et al. 2018).

Основните цели на стандартизацията могат да бъдат разгледани в зависимост от това, какви ползи носят стандартите за публичните политики, организациите и обществото^{13,14} (ISO; IEC; Guide2 2004); (БИС 2013); (Кожухаров 2006). Сред основните цели на стандартизацията е *повишаване на качеството* чрез подобряване на пригодността на *продуктите, процесите и услугите* да отговарят на целите, за които са предназначени. Стандартизацията се стреми да увеличи удовлетворението на потребителите по отношение предоставяните продукти и услуги. Стандартите съдържат високи изисквания за качество, безопасност и сигурност и предлагат ефективен начин за изпълнение на потребителските изисквания. Това, от своя страна, води до създаване на доверие и намаляване на разходите за трансакции като големи предимства за организациите спрямо конкурентите, които не прилагат стандарти в своята дейност¹⁵ (Василева 2018); (Кожухаров 2006) (Abdelkafi, et al. 2018).

¹¹ ISO; IEC; Guide2. Standardization and related activities – General vocabulary. Guide 2, Geneva, CH: ISO, 2004.

¹² Abbrecht, E. "Voluntary Standard Systems and Legal Standards: Competition or an Added Value?" In Voluntary Standard Systems. A Contribution to Sustainable Development, by C. Schmitz-Hoffmann, M. Schmidt, B. Hansmann and D. Palekhov, 61-75. Berlin, Heidelberg: Springer, 2014.

¹³ БИС. Стандартизацията - предимства и постижения. брошура, София: Български институт по стандартизация, 2013.

¹⁴ Кожухаров, Х. Стокознание. София: Университетско издателство "Стопанство", УНСС, 2006.

¹⁵ Василева, Е. Устойчиво производство и потребление – ролята на стандартизацията. София: ИК "Ран-Р", 2018.

Друга важна цел на *стандартизацията* е да *подобрява качеството на живот*. Тя се стреми да постигне това чрез подобрене на здравеопазването, безопасността и сигурността, като подпомага опазването на околната среда и борбата с климатичните промени. По отношение на здравеопазването, безопасността и сигурността, стандартизацията се стреми да определи опасностите и намали възможните рискове. Стандартите помагат за опазване на околната среда и екологичното равновесие, както чрез рационално използване на природните ресурси, така и чрез намаляване на вредните последици при производствените и други дейности на организацията.

Подобрение на *ефективното използване на ресурсите (суровините)* е другата основна цел на стандартизацията. Стандартизацията се стреми да увеличи ефективността и икономията при използване на ресурсите. Това може да се постигне чрез различни видове контрол, икономия от мащаба, намаляване разходите на време и материали, ефективност на дейностите по разпространение и при поддръжката на продуктите и услугите. Въпреки, че различните ограничения могат да намалят избора на потребителите, по-голямата ефективност, която стандартизацията позволява, може да се използва за понижаване на себестойността и повишаване на качеството за потребителя. Стандартизацията може също да се разглежда като начин за споделяне на иновации и средство за извличане на стойност от тяхното приложение^{16, 17} (Abdelkafi, et al. 2018); (Blind, K.; Jungmittag, A.; Mangelsdorf, A. 2011); (Blind, K.; Petersen, S.; Riillo, C. 2017).

Стандартизацията цели да *подобри условията за търговия*. Тя се стреми да поддържа условията, които насърчават търговията, по-специално международната търговия. Така може да се осигурят коректни възможности за продажба на продукти и услуги, вземайки предвид нуждите, както на доставчиците, така и на потребителите. Тя може да помогне за премахване на *пречките пред търговията*, които се пораждат от различията в националните практики или от индивидуални интереси, целящи незаконна изгода. Стандартите служат при договаряне по отношение на технически изисквания и предписания, подпомагат законодателството при създаването и изпълнението на нормативните актове, напр. европейското техническо законодателство. Приложени в сферата на комуникациите, стандартите осигуряват правилната употреба на терминология и символи, а ясните и недвусмислени предписания и ползването на единни справочни документи правят възможно въвеждането на "единен език" между търговските партньори.

¹⁶ Blind, K.; Jungmittag, A.; Mangelsdorf, A. The Economic Benefits of Standardization. An update of the study carried out by DIN in 2000. Berlin: DIN German Institute for Standardization, 2011.

¹⁷ Blind, K.; Petersen, S.; Riillo, C. "The impact of standards and regulation on innovation in uncertain markets." Research Policy, 46 2017: 249–64.

В споразумението на Световната търговска организация¹⁸, относно техническите пречки пред търговията, се признава важния принос, който ползването на международните стандарти и системи за оценяване на съответствието, може да даде за подобрене на ефикасността на производството и улесняване на международната търговия (WTO and Agreement 1994).

В допълнение, *индиректните ползи*, като затвърждаване доверието на клиентите и подобряване на репутацията на фирмата в обществото, както и възможностите за работа в мрежи също могат да се разглеждат като резултат от участието в процесите на стандартизацията.

Концепцията за мулти-моделната стандартизация

Концепцията за мулти-моделната стандартизация обхваща динамичното взаимодействие между отделните модели на стандартизация, основани на инициативи съотв. на правителството, пазара и обществото в рамките на (Wiegmann, De Vries and Blind 2017). Авторите на концепцията извеждат три основни модели на стандартизация (Фиг.1): а/ стандартизация основана на дейността на организации (съотв. технически комитети) за създаване на стандарти, наричана „*де юре (de-jure)*“ *формална стандартизация*; б/ пазарно основана стандартизация, наричана „*де факто (de-facto)*“ *стандартизация*; в/ *стандартизация*, основана на *правителствени политики и мерки*.



Фигура 1. Трите основни модела на стандартизация.

Преобладаващото мнение в литературата, обобщено от (Wiegmann, De Vries and Blind 2017), предполага, че всеки процес на стандартизация разчита само на един от тези три модела. Въпреки нарастващото значение на многобройните модели на стандартизация, чийто резултат са сериите стандарти, тя получава много малко внимание в научните изследвания през последните години.

¹⁸ WTO, and Uruguay Round Agreement. Agreement on Technical Barriers to Trade. <https://www.wto.org/>, Washington: World Trade Organization, 1994.

Класификацията на стандартите има голямо значение за изясняване на тяхната роля в светлината на съвременното развитие на технологиите и глобализацията (De Vries, H. 1998). Актуални изследвания разграничават *два основни типа стандарти*, според начина на създаването им: формални стандарти и „де факто“ стандарти, които са познати още като практически стандарти (Табл. 1) (Abbrecht 2014); (Abdelkafi, et al. 2018) p.12; (De Vries, H. 1998). „Де факто“ стандартите възникват когато дадената разработка, намерено решение или идея са широко и независимо приети от различни индустрии с големи пазарни дялове и съотв. много добре приети от потребителите. Тези стандарти могат да се превърнат във формални стандарти. За разлика от „де факто“ стандартите, *формалните (де юре) стандарти* са създадени и публикувани от организации за разработване на стандарти, напр. ISO¹⁹, CEN²⁰ и др. (ISO 2019); (CEN 2019). Формалните стандарти са създадени с участието на заинтересованите страни целящи да установят общо съгласие (консенсус) и при отсъствие на поддържана опозиция по съотв. тематика. При тяхното създаване се следват справедливи процедури и се прилага принципа на доброволността, което различава стандартите от регулацията.

Таблица 1. Сравнение на основните категории стандарти.

Формални („де юре“) стандарти	„Де факто“ стандарти
сздадени от организации за разработване на стандарти* (напр. ISO, CEN и др.)	разработка, наложена на пазара чрез конкурентно противопоставяне или естествен подбор***
сздадени чрез консенсус между всички заинтересовани страни	пряко участие на сдружения на предприятия (напр. консорциуми) и на отделни дружества
прилагане на ясни и прозрачни правила за участие и за гласуване	процес на стандартизация с ограничен достъп; хомогенната среда може да позволи бързо вземане на решения
в съответствие с политика за защита на интелектуалната собственост според правилата за FRAND лицензиране**	гъвкави правила за защита на интелектуалната собственост в съответствие с предпочитанията на инициаторите и технологичния/пазарния контекст; те могат да благоприятстват защитата на интелектуалната собственост

¹⁹ ISO. International Organization for Standardization. 2019. <http://www.iso.ch> (accessed October 12, 2020).

²⁰ CEN. Европейски комитет по стандартизация. 2019. <http://www.cen.eu> (accessed October 12, 2020).

Бележки:

* Това са организации, които са създадени с цел да разработват стандарти като прилагат формални добре разработени процедури за да гарантират справедлив процес на тяхната разработка;

** FRAND – Fair, Reasonable and Non-Discriminatory – лицензиране с широко приложение при създаване на стандарти и патенти в сферата на информационните технологии;

*** Често налагането на „де факто“ стандартите се свързва с чисто пазарни сили или на господстващо положение на дадена компания, която постига широко обществено приемане тази разработка.

Източник: (Abdelkafi, et al. 2018)

Една разработка или „де факто“ стандарт позволява да се извършва дадена дейност и да се произведат конкретен продукт и услуга. От своя страна, формалните („де юре“) стандартите имат *ограничена насоченост*. Те определят *серия от минимални изисквания* за даден продукт, услуга, процес и т.н. за да се посрещнат някои добре определени цели, напр. определени нива на фирмено представяне. В този смисъл стандартите *не възпрепятстват създаването на нови продукти и услуги*.

В някои случаи правителствата канят разпознати организации по стандартизация да създадат стандарти, които да поддържат специфични политики или законодателства. Такъв пример е Европейската Комисия (ЕК), която изисква създаването на формални стандарти съгласно изискванията на стандартизацията. Това става чрез т. нар. „мандат“ от ЕК към CEN и в рамките на редица европейски политики тези стандарти се наричат *хармонизирани европейски стандарти*. Европейската регулацията може да направи експлицитно позоваване на специфичен стандарт. В такива случаи тези типове стандарти се наричат *правителствени стандарти*²¹ (Abdelkafi, et al. 2018) (De Vries, H. 1998); (COM (2019) 486 final 2019).

Стандартите и зеленото управление на организациите

Налице са редица изследвания, които описват съществената роля на стандартите за развитие на световната икономика (Abdelkafi, et al. 2018), pp. 216-218; (Blind, K.; Jungmittag, A.; Mangelsdorf, A. 2011); (Blind 2019). Те доказват от макроикономическа гледна точка, че както изследванията на стандартизацията, така и активното участие в стандартизационните дейности, допринасят за *разработването на стандарти* като създаване на *обществено благо*.

²¹ COM (2019) 486 final. СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА ДО ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ, СЪВЕТА, ЕВРОПЕЙСКИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН КОМИТЕТ И КОМИТЕТА НА РЕГИОНИТЕ. Годишна работна програма на Съюза в областта на европейската стандартизация за 2020 г., Брюксел, 28.10.2019 г.: Европейска Комисия, 2019.

Следователно публично финансираната подкрепа може да бъде оправдана като цяло и по-специално когато се разработват стандарти за безопасност и опазване на здравето и околната среда, тъй като те генерират в себе си положителни външни въздействия (externalities)^{22, 23} (Blind 2019); (Field and Field 2013); (Hutchinson 1996). Според заключенията на ЕК, стандартите имат важно икономическо въздействие и ползите от тях се отразяват ежедневно върху предприятията и потребителите в рамките на единния европейски пазар. Същевременно стандартите гарантират високото ниво на безопасност, здраве, потребителски и екологични аспекти за защита на европейските граждани в стратегическите приоритети на ЕК за европейската стандартизация (COM (2019) 486 final 2019).

Стандартите осигуряват разнообразни конкурентни икономически и стратегически предимства за отделните компании^{24,25,26} (Blind 2019), p. 15; (Weissinger 2014) (Иванова и Василева 2018), стр. 72; (Василева 2018). Проактивният подход на фирмите за „зелено“ (екологично) и устойчиво управление изисква да се намери конкретния път за идентифициране и преследване на високоприоритетни екологични резултати. W. Blackburn (2007) подчертава, че серията от стандарти за системи за управление²⁷ позволява този процес на устойчив мениджмънт или както той го дефинира като „устойчива операционна система“ да бъде „картографиран“ и „институционализиран в писмени документи“. Чрез стандартите се комуникира начинът на извършване на този процес и това дава възможност на всички участници да бъдат запознати със своята роля в него (Blackburn 2007). Като важни предимства на „устойчивите стандарти“ или „устойчивите операционни системи“ авторът посочва, че те ориентират фирмите към техните приоритети за действие; осигуряват институционална памет за подобряване на процесите; въвеждат организационната дисциплина за подобрения; осигуряват конструктивни

²² Field, B. C., and M. K. Field. Environmental economics. An Introduction. New York, USA: McGraw-Hill Irwin, 6th edition, 2013.

²³ Hutchinson, C. "Integrating environment policy with business strategy." Long Range Planning, 29 1, 1996: 11-23.

²⁴ Weissinger, R. "Economic benefits of standards." PIC - Praxis der Informationsverarbeitung und Kommunikation Volume , 37 3, 2014: 183-188.

²⁵ Иванова, Д., и Е. Василева. Управление на качеството. София : Издателски комплекс на УНСС – София, 2018

²⁶ Василева, Е. Устойчиво производство и потребление – ролята на стандартизацията. София: ИК "Ран-Р", 2018.

²⁷ Авторът дава примери за „устойчивите стандарти“ или „устойчивите операционни системи“ като изброява поредица формални („де юре“) стандарти, създадени от Международна организация по стандартизация като ISO 9001, ISO 14001, ISO 26000, а също EMAS и други „де факто“ стандарти в областта на управлението на качеството и КСО (модел на наградата „Болдридж“ в САЩ, 6 Сима мениджмънт, SA 8000 и др.) (Blackburn 2007).

промени в културата на организацията; подобряват ефективността и ефикасността на управлението и служат за рамка за разпространяване на добри практики (Blackburn 2007), p. 166.

Според други изследователи т.нар. „системи за доброволни стандарти“²⁸ (VSS) са обещаваща и бързо еволюираща концепция със значителен потенциал за налагане на „зелената“ икономика. Тя се ориентира спрямо трите основни стълба на устойчивостта – социалните, екологичните и икономически аспекти и се смята за *инструмент*, който прави устойчивото развитие видимо. Напоследък тези системи започват да представляват значим елемент на международната търговия и да играят важна роля при налагане на стратегиите за устойчиво развитие и по-специално в контекста на глобалните пазари и вериги на доставка^{29, 30} (Marx 2018); (C. Schmitz-Hoffmann 2014). Хронологията на развитието на тези стандарти следва събитията в периода 1990 – 1999 г. и най-вече конференцията на ООН „Околна среда и развитие“ в Рио де Жанейро през 1992 г., след която се разработват редица стандарти за екологична и социалната отговорност, като ISO 14000³¹ и EMAS³² (ISO 14001 2015); (European Council 2009). Тези стандарти се създават, както от Международна организация по стандартизация, така и в рамките на европейската политика за опазване на околната среда за да покрият корпоративните изисквания за одит, еко-маркировки и декларации, анализ на жизнения цикъл на продуктите и др. След 2000 г. с налагането на подхода за удовлетворяване на всички заинтересовани страни се появяват стандарти като ISO 26000 за ръководните принципи на КСО^{33,34}, ISO 14064 за емисиите на парниковите газове, отделни в атмосферата и др. (Jeria D. O. and Vera 2014); (C. Schmitz-Hoffmann 2014); (БДС ISO 26000 2012).

²⁸ Доброволните устойчиви стандарти се определят като независими и публични стандарти, които съответстват на предварително разработени критерии за различни аспекти на устойчивостта. Те са дефинирани като специфични социални, екологични и икономически ръководства, а техни важни характеристики са прозрачен одит и създаващи доверие механизми на одит от „трета“ страна (C. Schmitz-Hoffmann 2014), p. 359.

²⁹ Marx, A. "Integrating Voluntary Sustainability Standards in Trade Policy: The Case of the European Union's GSP Scheme." *Sustainability*, 10 12, 2018: 4364.

³⁰ C. Schmitz-Hoffmann, M. Schmidt, B. Hansmann and D. Palekhov. *Voluntary Standard Systems. A Contribution to Sustainable Development*. Berlin, Heidelberg: Springer, 2014.

³¹ ISO 14001. ISO 14001: 2015. Environmental management systems -- Requirements with guidance for use. 2015.

³² European Council. „Regulation No 1221/2009 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the voluntary participation by organisations in a Community eco-management and audit scheme (EMAS).“ *Official Journal L342*, 25 November 2009 г.: 1-45.

³³ БДС ISO 26000. Указания за социална отговорност, Български институт по стандартизация. 2012.

³⁴ Jeria D. O. and Vera, A. "Evolution of Voluntary Standard Systems: From Niche to Mainstream." In *Voluntary Standard Systems. A Contribution to Sustainable Development*, by

C. Schmitz-Hoffmann et al. разглеждат стандартите като „инструмент, който превежда визията на устойчивото развитие в конкретни и практически стъпки, чието въздействие може да бъде измерено и има за цел бъдещо развитие“. Авторите смятат, че доброволните устойчиви стандарти са част от отговора на търсенията на социални и екологични форми на глобализацията и подкрепят целите за устойчиво развитие на ООН^{35, 36} (UN SDG 2015); (Schmitz-Hoffmann, Hansmann and Klose 2014), p. 133). Сред основните причини за тяхното разработване и прилагане е сложността при оценката на риска и управлението на глобалната верига на доставки и невъзможността националните стандарти и закононото регулиране да покрият напълно тези рискове поради ограничените сфери на валидност. Доброволните устойчиви стандарти предоставят осъществими бизнес практики с подкрепа на съотв. заинтересовани страни, които обхващат актьори от частния сектор, публичния сектор и гражданското общество. В светлината на концепцията за мулти-моделната стандартизация тези „де факто“ стандарти се разработват от индустрията, неправителствени организации (НПО), търговски асоциации и др. като целят търсене на решения на специфични проблеми, свързани с налагане на устойчивото развитие (Schmitz-Hoffmann, Hansmann and Klose 2014); (Wiegmann, De Vries and Blind 2017). Успехът и приемането на инициативите за устойчиви стандарти се основава на тяхното *послание и въздействие* (социално, екологично и икономическо), *доверие и легитимация*. Чрез системите от доброволни устойчиви стандарти се въвеждат нови форми на партньорство между гражданското общество и бизнеса в полза на устойчивото производство и потребление.

Заклучение

В настоящия доклад е разгледана ролята на доброволните стандарти като „меки“ регулаторни инструменти, като са обхванати и съвременните дефиниции за стандартизация и стандарти. В рамките на публикуваната неотдавна концепция за мулти-моделната стандартизация (Wiegmann, De Vries and Blind 2017) е подчертано динамичното взаимодействие между отделните модели на стандартизация, основани на инициативи съотв. на правителството, пазара и обществото. Описани са трите основни модели: а/стандартизация

Schmidt M., Hansmann B., Palekhov D. Schmitz-Hoffmann C., 49-57. Berlin, Heidelberg: Springer, 2014.

³⁵ UN SDG. The Sustainable Development Goals 2030. 2015. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/> (accessed October 15, 2020).

³⁶ Schmitz-Hoffmann, C., C. Hansmann, and S. Klose. "Voluntary Sustainability Standards: Measuring Their Impact." In *Voluntary Standard Systems. A Contribution to Sustainable Development*, by B. Hansmann and D. Palekhov. C. Schmitz-Hoffmann M. Schmidt, 133-143. Berlin, Heidelberg: Springer, 2014.

основана на дейността на организации (съотв. технически комитети) за създаване на стандарти, наричана „де юре (de-jure)“ формална стандартизация; б/ пазарно основана стандартизация, наричана „де факто (de-facto)“ стандартизация; в/ стандартизация, основана на правителствени политики и мерки. Направен е сравнителен анализ на двата основни типа стандарти, според начина на създаването им – формални („де юре“) стандарти и „де факто“ стандарти, които са познати като практически стандарти. Класификацията на моделите на стандартизация и стандартите има голямо значение за изясняване на тяхната роля в светлината на съвременното развитие на технологиите, глобализацията и устойчиво развитие.

В доклада са дискутирани въпросите на създаване и прилагане на „зелени“/устойчиви стандарти, както и тяхната съществена роля за налагане на нови социални и екологични форми на глобализацията и подкрепа на целите за устойчиво развитие на ООН. Анализът подчертава, че налагането на инициативите за „зелени“/устойчиви стандарти се основава на тяхното послание и въздействие (социално, екологично и икономическо), доверие и легитимация.

Цитирани източници

Abbrecht, E. "Voluntary Standard Systems and Legal Standards: Competition or an Added Value?" In *Voluntary Standard Systems. A Contribution to Sustainable Development*, by C. Schmitz-Hoffmann, M. Schmidt, B. Hansmann and D. Palekhov, 61-75. Berlin, Heidelberg: Springer, 2014.

Abdelkafi, N., Bolla R., Lanting C. J.M., Rodriguez-Ascaso A., Thuns M., and Wetterwald M. *Understanding ICT standardization: principles and practice*. Sophia Antipolis Cedex, France: ETSI, 2018.

Blackburn, W. R. "SOS Standards: The Roadmap of Changing ." In *The sustainability handbook. The complete management guide to achieving social, economic and environmental responsibility*, by W. R. Blackburn, 165 – 188. London – New York: ed. Earthscan, 2007.

Blind, K. *Motivation for and barriers against the inclusion of standardisation in European academic research and education*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, Luxembourg Print, 2019.

Blind, K.; Jungmittag, A.; Mangelsdorf, A. *The Economic Benefits of Standardization. An update of the study carried out by DIN in 2000*. Berlin: DIN German Institute for Standardization, 2011.

Blind, K.; Petersen, S.; Riillo, C. "The impact of standards and regulation on innovation in uncertain markets." *Research Policy*, 46 2017: 249–64.

C. Schmitz-Hoffmann, M. Schmidt, B. Hansmann and D. Palekhov. *Voluntary Standard Systems. A Contribution to Sustainable Development*. Berlin, Heidelberg: Springer, 2014.

CEN. *Европейски комитет по стандартизация*. 2019. <http://www.cen.eu> (accessed October 12, 2020).

COM (2019) 486 final. *СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА ДО ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ, СЪВЕТА, ЕВРОПЕЙСКИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН КОМИТЕТ И КОМИТЕТА НА РЕГИОНИТЕ*. Годишна работна програма на Съюза в областта на европейската стандартизация за 2020 г., Брюксел, 28.10.2019 г.: Европейска Комисия, 2019.

De Vries, H. "The Classification of Standards." *Knowledge Organization*, 25 3, 1998: 79-89.

—. *Standardization Management, Inaugural Lecture on Friday 4 October 2019*. Rotterdam, Nederland: ERIM: Erasmus Research Institute of Management, Erasmus University Rotterdam, Nederland, 2019.

—. "Standardization – What's in name?" Terminology – International Journal of Theoretical and Applied Issues in Specialized Communication, 4 1, 1997: 55-83.

De Vries, Henk, et al. "Standardization: Towards an Agenda for Research." *International Journal of Standardization Research (IJSR)*, 16 1, 2018: 52- 59.

European Council. „Regulation No 1221/2009 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the voluntary participation by organisations in a Community eco-management and audit scheme (EMAS).“ *Official Journal L342*, 25 November 2009 г.: 1-45.

Field, B. C., and M. K. Field. *Environmental economics. An Introduction*. New York, USA: McGraw-Hill Irwin, 6th edition, 2013.

Hutchinson, C. "Integrating environment policy with business strategy." *Long Range Planning*, 29 1, 1996: 11-23.

ISO 14001. *ISO 14001: 2015. Environmental management systems -- Requirements with guidance for use*. 2015.

ISO. International Organization for Standardization. 2019. <http://www.iso.ch> (accessed October 12, 2020).

ISO; IEC; Guide2. *Standardization and related activities – General vocabulary. Guide 2*, Geneva, CH: ISO, 2004.

Jeria D. O. and Vera, A. "Evolution of Voluntary Standard Systems: From Niche to Mainstream." In *Voluntary Standard Systems. A Contribution to Sustainable Development*, by Schmidt M., Hansmann B., Palekhov D. Schmitz-Hoffmann C., 49-57. Berlin, Heidelberg: Springer, 2014.

Marx, A. "Integrating Voluntary Sustainability Standards in Trade Policy: The Case of the European Union's GSP Scheme." *Sustainability*, 10 12, 2018: 4364.

Rasche, A., and D. Seidl. "Standards and/as Management Ideas." In *The Oxford Handbook of Management Ideas*, by A., Huesinkveld, S., Reay, T., & Strang, D. (eds.) Sturdy, pp. 337-353. Oxford/New York: Oxford University Press, 2019.

Schmitz-Hoffmann, C., C. Hansmann, and S. Klose. "Voluntary Sustainability Standards: Measuring Their Impact." In *Voluntary Standard Systems. A Contribution to Sustainable Development*, by B. Hansmann and D. Palekhov. C. Schmitz-Hoffmann M. Schmidt, 133-143. Berlin, Heidelberg: Springer, 2014.

UN SDG. The Sustainable Development Goals 2030. 2015. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/> (accessed October 15, 2020).

Weissinger, R. "Economic benefits of standards." PIC – Praxis der Informationsverarbeitung und Kommunikation Volume , 37 3, 2014: 183-188.

Wiegmann, P. M., H. J. De Vries, and K. Blind. "Multi-mode standardisation: A critical review and a research agenda." Research Policy, 2017: 46 (8) 1370-1386.

WTO, and Uruguay Round Agreement. Agreement on Technical Barriers to Trade. <https://www.wto.org/>, Washington: World Trade Organization, 1994.

БДС ISO 26000. Указания за социална отговорност, Български институт по стандартизация. 2012.

БИС. Стандартизацията – предимства и постижения. брошура, София: Български институт по стандартизация, 2013.

Василева, Е. Устойчиво производство и потребление – ролята на стандартизацията. София: ИК "Ран-Р", 2018.

Иванова, Д., и Е. Василева. Управление на качеството. София : Издателски комплекс на УНСС – София, 2018.

Кожухаров, Х. *Стокознание*. София: Университетско издателство "Стопанство", УНСС, 2006.

ПРЕХОДЪТ КЪМ МОДЕЛ НА КРЪГОВА ИКОНОМИКА В БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ

Доц. д-р Ваня Иванова

*Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство,
Катедра „Икономически науки“, ФИСН, ПУ „П. Хилендарски“*

TRANSITION TO A CIRCULAR ECONOMY MODEL IN BULGARIA– STATE AND OUTLOOK

Assoc. Professor, Ph.D. Vania Ivanova

*Department of Economics, University of National and World Economy,
Department of Economic Sciences, FESS, Plovdiv University „Paisii Hilendarski“*

Резюме: Преходът към кръгова икономика изисква фундаментални промени в системите на производство и потребление, които далеч надхвърлят ресурсната ефективност и рециклирането на отпадъци. Моделът на кръгова икономика е затворен цикъл, обхващащ всяка от трите сфери: предлагането и отговорния избор на производителите, търсенето и поведението на потребителите и управлението на отпадъците. За да бъдат успешно изпълнени целите на ЕС за ефективно използване на ресурсите до 2030 година би трябвало преходът към модел на кръгова икономика да се превърне в държавен приоритет. Това предполага концепцията да се разшири не само до намаляване на отпадъците и тяхното рециклиране, но до разкъсване на зависимостта между икономически растеж и производство на отпадъци, както и потреблението на ресурси.

Цел на настоящата статия е да анализира доколко в България се осъществява преход към модел на кръгова икономика, като същевременно се направи съпоставка с ЕС (избрани страни) и се докаже необходимостта от адекватни мерки от страна на публичните власти за насърчаване на подобна промяна. Разработката се базира на дескриптивен анализ на вторични данни за изпълнението на показателите за кръгова икономика и сравнението им с избрани страни от ЕС. Анализът доказва наличие на известно изоставане спрямо средните за ЕС индикатори, както и неизползвани възможности, свързани не просто с по-ефективното използване на ресурсите, но и с възможността за радикална промяна в бизнес модела. Изводите, до които се достига сочат, че е необходимо концепцията да се разшири не само до намаляване на отпадъците и тяхното рециклиране, но и информираността на потребителите, удържаване жизнения цикъл на продукта, разкъсване на зависимостта между икономически растеж и производство на отпадъци. Това налага ускоряване на реформата в екофискалната и иновативна правителствени политики. Добавената стойност на статията е не само в аналитичното разглеждане на проблемите, но най-вече в извеждането на препоръки за бъдещи мерки.

Abstract : The transition towards a circular economy requires fundamental changes to production and consumption systems, going well beyond resource efficiency and recycling waste. Circular economy is a closed cycle covering each of the three areas: the supply and responsible choice of the producers, the demand and the consumer behavior and the waste management. In order to successfully meet the EU's resource efficiency targets by 2030, the

transition to a circular economy model should become a state priority. This implies that the concept should be expanded not only to waste reduction and recycling, but also to the disruption of the dependence between economic growth and waste production, as well as the consumption of resources.

The purpose of this paper is to analyse how far in Bulgaria is done the transition from a sustainable economy model to a circular economy, while making a comparison with the EU(selected countries) and to prove the need for an accelerated implementation of adequate measures on the part of public authorities to promote such a change.

This work is based on a descriptive analysis of secondary data on the performance of the indicators of circular economy and sustainable development and comparative analysis within the selected countries. The analysis shows the presence of a certain delay compared to the EU average indicators as well as unused opportunities not only related to more efficient use of resources, but also to a radical change in the business model. The conclusions reached indicate the existence of a number of obstacles that delay the transition to a model of a real circular economy. The concept needs to be expanded not only to waste reduction and recycling, but also to consumer awareness, extension of the product lifecycle, breaking the link between economic growth and waste generation. This calls for accelerating the reform of eco-fiscal and innovative government policies. The added value of the article is not only the analytical consideration of the problems, but mostly in drawing up recommendations for future measures.

Ключови думи: *кръгова икономика; ресурсна ефективност; управление на отпадъци; България; ЕС.*

Keywords: *circular economy; resource productivity; waste management; Bulgaria; EU.*

JEL: *Q50; Q51; Q56; Q58.*

Въведение

Концепцията за кръговата икономика придобива все по-голяма популярност през последното десетилетие. Тя мобилизира усилията не само на публичните власти, ангажирани с устойчивото развитие, но и на фирмите, целящи по-добро икономическо, социално и екологично развитие. Тази нова визия по отношение на ресурсите далеч надхвърля нуждата от рециклиране и управление на отпадъците. Тя обхваща цяла съвкупност от дейности, нови практики и бизнес модели, взаимосвързани и йерархизирани, съобразно приноса им към оптимизиране използването на суровините и енергията.

Преходът към кръгова икономика цели да излезе от лимитите на линейния модел и да наложи отговорно и ефективно потребление на природните ресурси и материали, нови бизнес модели, свързани с производството и потреблението на продукти, отговарящи на концепцията за екодизайн, както и превенцията, рециклирането и йерархичното управление и използване на отпадъците.

Нарастващото потребление на ресурси и екологичните последици, които то предизвиква налагат промяна в икономическия модел. Концепцията за кръгова икономика е част от тази промяна. Тя е затворен цикъл, обхващащ всяка от трите сфери: предлагането и отговорния избор на производителите, търсенето и поведението на потребителите и управлението на отпадъците.

За да бъдат успешно изпълнени целите на ЕС за ефективно използване на ресурсите до 2030 година би трябвало преходът към модел на кръгова икономика да се превърне в държавен приоритет. Това предполага концепцията да се разшири не само до намаляване на отпадъците и тяхното рециклиране, но до разкъсване на зависимостта между икономически растеж и производство на отпадъци, както и потреблението на ресурси.

Болшинството от досега прилаганите бизнес практики се свеждат до това да се постигне повече с по-малко разход. За разлика от тях кръговата икономика залага на повторното използване. Нейната същност далеч надхвърля границите само на управлението на отпадъците или опазването на околната среда. В основата на тази концепция е усилието да се максимизира ползата от вече създаден продукт през целия му жизнен цикъл.

Анализите на фондация Ellen MacArthur(2015), както и тези на McKinsey Center for Business and Environment изчисляват, че до 2030 година потреблението на нови материали може да се съкрати с 32%, а до 2050 година с 53%. Първичните суровини могат да бъдат заменени с вторични в редица отрасли - строителство, автомобилостроене, химически торове, синтетични материали, горива и енергия от невъзобновяеми източници и др.

Според Програмата на ООН за околна среда (2011) преходът към кръгова икономика може да елиминира до 100 млн. тона отпадъци в световен мащаб до 2020 година.

За 35 години обемът на добиваните ресурси се е увеличил с 65% и около 50% от този обем са невъзпроизводими ресурси(ОИСП, 2015)

Към днешна дата ЕС внася около шест пъти повече материали, отколкото изнася(ЕАОС, 2018).

При запазването на досегашния модел на потребление в ЕС екологичният отпечатък ще се утрои до 2050 година.

Редките метали (като итрий, индий, галиум) стават все по-оскъдни и силно концентрирани в малко на брой държави, докато тяхното приложение в индустриите, свързани с производството на оборудване, предназначено за производство на зелена енергия става все по-широко.

Ръстът в потреблението и изчерпването на природните ресурси поражда сериозни икономически последици, включително покачване на цените на суровините. Изправени пред това предизвикателство, нуждата от промяна на модела изглежда неоспорима. Целта на екологичния преход към кръгова икономика има за непосредствена задача да оптимизира управлението на ресурсите – материали и енергия. Но ефектите от подобна трансформация далеч надхвърлят тази задача и се проектират върху резултатите, свързани с борбата с климатичните промени, нов тип икономически растеж и ново качество на живот.

Един такъв подход следва да включва глобална, системна и интегрирана визия. (фиг.1)

Подход, ориентиран към продукта/услугата	Подход, ориентиран към управлението на отпадъците	Подход, ориентиран към територията
<ul style="list-style-type: none"> •Екодизайн, функционална икономика 	<ul style="list-style-type: none"> •Рециклиране, повторно използване на вторични суровини, нулев отпадък 	<ul style="list-style-type: none"> •Индустриална екология, балансирано териториално развитие

Фигура 1. Обхват на модела на кръгова икономика

За разлика от модела на линейна икономика (добиване, производство, потребление, отпадък), кръговата икономика произвежда стоки и услуги, ограничавайки използването на суровини и енергия от една страна и намалявайки генерирането на отпадъци, от друга. За да отговори на съвременните предизвикателства на икономиката, свързани от една страна с оскъдните, изчерпаеми и все по-скъпоструващи ресурси и от друга с екологичните нужди, кръговата икономика стъпва върху три основополагащи принципа – създаване и развитие на природния капитал, оптимизиране на потреблението на ресурси и създаването на „затворени системи“, с минимални негативни външни ефекти.

Това е концепция, ориентирана към практиката. Основополагащо в този модел е производството на продукти, предназначени за дълготрайна употреба, при максимално ефективно използване на ресурсите. Те трябва да са създадени така, че да могат да се поправят, включително гарантирайки поддръжката на производство на резервни части за тях. Продуктите трябва да са пригодени за повторна употреба, за споделена употреба и с максимално дълъг живот. Не на последно място кръговата икономика налага производството на такива продукти, които могат да се декомпозират и техните елементи или подсистеми да се използват повторно като компоненти при производството на нови продукти. Ключово място заема рециклирането(в рамките на възможното) на онези части, които не могат да се използват наново или да се поправят.

Кръговата икономика се отнася към способността на една икономика да расте, докато използването на ресурсите намалява. Преминаването към кръгов модел има за цел да постигне "дематериализация" – абсолютно или относително намаляване на количеството материали, които се използват, както и на количеството отпадък. Концепцията за кръгова икономика обаче отива една стъпка по-далеч. В нея продуктите не само не се изхвърлят, а се правят така, че да бъдат лесно поправени, превърнати в други или съчетани. Предприятията носят отговорност за продуктите си далеч след като ги продадат, а ключовият принцип е сътрудничество между различните индустрии, за да може всяка от тях да ползва отпадъчни материали от другите.(Маричова,

2019) Кръговата икономика дава основни ориентири за това, което трябва да се направи, за да се намали значително и трайно ресурсната зависимост на икономиката и да се върви към преодоляване на оскъдността на невъзобновяемите природни ресурси. Тя е нов начин на възприемане на съществуващите връзки между пазарите и стопанските субекти и преосмисля възприемането на отпадъците като природен ресурс.(Иванова, 2013)

Усилията на ЕС за изграждане на устойчива, нисковъглеродна и конкурентоспособна икономика с ефективно използване на ресурсите са тясно свързани с концепцията за кръгова икономика. През декември 2015, Европейската Комисия(ЕК) прие пакет от мерки “Затваряне на цикъла – план за действие на ЕС за кръговата икономика“, който включва Комюнике, План за действие и Предложения за ревизиране на законодателството за отпадъците¹. Предложенията относно отпадъците съдържат ясна и амбициозна дългосрочна визия за увеличаване на рециклирането и намаляване на депонирането на отпадъци, както и конкретна календарна рамка. Действията в областта на кръговата икономика са тясно свързани с основни приоритети на ЕС, в това число работните места и растежа, програмата за инвестиции, климата и енергетиката. През 2018 година ЕК доразшири и конкретизира своите намерения в тази посока с приемането на пакет от политики в областта на кръговата икономика.

С обявяването на Европейската зелената сделка(2019) и последвалото я през март 2020 г. Комюнике на ЕС „Нов план за действие относно кръговата икономика – за по-чиста и по-конкурентоспособна Европа“, приоритизиранието на прехода към модел на кръгова икономика придобива нов смисъл.

Осъществяването на такъв преход е възможност да се екологизира икономиката и да се създадат нови конкурентни предимства. Поради тази причина действията в областта на кръговата икономика са непосредствено свързани с основни приоритети на ЕС, в това число работните места и растежа, програмата за инвестиции, климата и енергетиката, промишлените иновации и обновената стратегия на ЕС за индустриалната политика². Едновременно с това, реализирането на тази стратегия ще допринесе за постигането на целите за устойчиво развитие до 2030 г., и по-специално на Цел 12 за установяването на устойчиви модели на потребление и производство.

Макар преходът към модел на кръгова икономика да е основно приоритет за фирмите, те трудно биха могли сами, без подкрепата на държавата да осъществят бързо подобна трансформация.(Златинов, 2020)

Също толкова значима е ролята на публичните власти по отношение на широкото популяризиране и лансиране на кампании, инициативи и действия, свързани с добри практики в областта на екологичната отговорност.

¹ COM(2015) 593, COM(2015) 594, COM(2015) 595 and COM(2015)596

² COM(2017) 479.

Подобен преход не може да се случи бързо, лесно и автоматично. Страните от ЕС имат различни традиции, прилагат различни подкрепящи екологичния преход политики. Те имат и твърде различаващи се производствени структури, които изискват различно време за адаптация.

При прехода към по-кръгова икономика наблюдението на основните тенденции и закономерности е основно средство за разбирането на начина, по който различните елементи на кръговата икономика се развиват във времето, за идентифицирането на факторите за успех в държавите членки и за преценката дали са предприети достатъчни действия. Резултатите от наблюдението следва да създават основа за определянето на нови приоритети, насочени към дългосрочната цел за кръгова икономика.

МЕТОДОЛОГИЯ

Научноизследователските методи използвани при анализа на това изследване включват изчисляване и графично представяне на данните за получените коефицианти, тяхното интерпретиране и сравняване. Времевият период обхваща 2010-2018 година, поради наличието на статистически данни, позволяващи сравнителен анализ.

Въз основа на публикуваните от Евростат и НСИ данни за избрани индикатори по цел 12- „Отговорно потребление и производство“ от Целите на устойчивото развитие и възприетите от ЕК показатели за отчитане на прехода към кръгова икономика се прави сравнителен анализ на състоянието и тенденциите в ЕС и България, Белгия и Нидерландия.

Цел на настоящата разработка е да анализира доколко в България се осъществява преход към модел на устойчива и кръгова икономика, като същевременно се направи съпоставка с избрани страни от ЕС. Интерес представлява да се установят надделяващите тенденции на разрастване(или ограничаване) на конвергенция (дивергенция) на прехода към кръгова икономика за изследваните страни.

Работната хипотеза на изследването гласи: въпреки наличието на известен прогрес за периода след 2016 година, българската икономика остава свързана с линейния модел на функциониране, нискоресурсоефективна и с твърде бавни темпове на трансформация в кръгова. Това налага необходимост от адекватни и ефективни мерки от страна на публичните власти за насърчаване на подобна промяна.

Във възприетата от Евростат методология за мониторинг върху напредъка при преход към модел на кръгова икономика са обособени четири групи показатели. В тях са обхванати набор от ключови индикатори, които покриват всяка от четирите фази – производство, потребление, управление на отпадъците и използването на вторични материали. Обхванати са и икономическите аспекти – инвестиции и работни места, както и добавена стойност, създадена от отраслите, свързани пряко с кръговата икономика (като % от БВП).

За изпълнението на целите на това изследване е важно да се обхванат в цялост множество аспекти на кръговата икономика. Поради тази причина, за да се анализира състоянието и напредъка на страните, определени за сравняване, бяха избрани общо 9 показателя. Към индикаторите на ЕК е добавен и показателят Ресурсна производителност (Resource productivity +DMC), който е част от наблюдаваните в Цел 12 (Устойчиво производство и потребление) от Целите за устойчиво развитие, тъй като той дава представа за ефективното използване на ресурсите- една от непосредствените задачи при кръгова икономика.

Изборът на показатели е направен съобразно принципите и целите на кръговата икономика, от една страна и възприетата от ЕК рамка на индикатори. Тъй като управлението на отпадъци и тяхното оползотворяване е ключово, четири от общо 9-те избрани индикатора са свързани с общия дял на отпадъците и частта, която се рециклира.

При избора на индикаторите бяха взети предвид наличностите от данни, като се надграждаше върху индекса за ефективност на ресурсите. Други критерии за оценка на показателите бяха тяхната значимост, приемливост, достоверност, леснота за използване и устойчивост. Данните за посочените индикатори са получени от Евростат, в качеството на единна статистическа структура на ЕС.

Анализът е направен въз основа на:

- ✓ Генериране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци за единица БВП(кг) (cei_pc032)
- ✓ Генериране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци според националното потребление на ресурси(DMC) (cei_pc033)
- ✓ Генериране на битови отпадъци-кг/човек от населението
- ✓ Рециклиране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци (cei_wt010)
- ✓ Дял на повторно използваните материали спрямо общото потребление на ресурси –норма на кръговост(cei_srm030)
- ✓ Бруто добавена стойност в сектора- % от БВП (cei_cie010) – GVA
- ✓ Бруто инвестиции в отраслите от кръговата икономика (cei_cie010) – PI
- ✓ Брой заети лица в сектора-% от общата заетост(cei_cie010)
- ✓ Ресурсна производителност + DMC

Въз основа на предложен от С. Van de Coeving (2003) индекс на дивергенция (divergence index – DIV), който в оригиналния си вид се прилага за анализ на структурната икономическа конвергенция, е модифициран и използван за нуждите на този анализ индекс, определен по формулата:

$$DIV_{nx} = - \sum \frac{(I_{xn} - I_{EU_n})^2}{I_{EU_n}} \quad (1)$$

Където I_{xp} е съответния показател за страна x от ЕС (България, Белгия, Нидерландия) за съответната година n ;

I_{EUn} е съответния показател за EU (EU – референтната база).

Модифицираният индекс на конвергенция се използва като инструмент за изследване на постигнатата конвергенция(дивергенция) в областта на изграждането и прилагането на модел на кръгова икономика в България, спрямо избрани страни в ЕС.

Изборът на страните за сравняване е на базата на оформените въз основа на същите индикатори клъстери за 2016 година(по този въпрос подробности в Ivanova, V., Chireva, S., 2019).³ От всеки клъстер е избрана по една страна, като критерий за избора е относителна съпоставимост на страните по големина и население.

Като референтна стойност е използвана съответната стойност на възприетите индикатори за кръговост в ЕС. При анализа са използвани данните на Евростат на годишна база. Стойностите са изчислени за всеки от 9 –те показателя по години и резултатите са представени графично за трите изследвани държави. Колкото по-отдалечена от референтната стойност за ЕС(по абсцисната ос) е съответната стойност на индекса, толкова по-силно изразена е тенденцията на дивергенция и обратно – при близки до абсцисата стойности, съответната държава по дадения показател се доближава до средноевропейските стойности.

Тук следва да се направи едно важно уточнение. При липсата на единен и универсален показател за съществуването на кръгов модел в икономиката, сравняването със средните за ЕС стойности може само да покаже дали и доколко съответната страна конвергира със средноевропейския показател. Дивергенцията може да бъде породена както от изоставането на съответната страна, така от факта, че държавата има много по-добри резултати от средното за ЕС и напредва по-бързо при екологичната трансформация и прехода към кръгов модел на икономиката.

Емпирични резултати и изводи от анализа

При сравняване на стойностите на индекса на дивергенция(DIV) за трите страни, участващи в анализа, при България се установяват най-големи различия спрямо референтната стойност на ЕС по отношение на рециклирането и повторното използване на материалите в производството(норма на кръговост).

³ Въз основа на данните за периода 2014-2016 година и направения клъстърен анализ се оформят три клъстера, с различен брой държави в всеки и представящи три различни модела на преход към кръгова икономика. В Клъстер 1 влизат България и Естония, Клъстер 2 включва 12 държави, всички с малки изключения са новоприсъединилите се след 2004г страни, а Клъстер 3, съставен от 14 държави обхваща болшинството от старите членки и три от новоприсъединените.

На фиг.2 и фиг.3 са представени резултатите по тези два показателя. Ясно личат големите различия през годините както по отношение на рециклираните отпадъци, така и по отношение на повторно използваните вторични суровини.



Източник: Авторски изчисления

Фигура 2. Индекс на дивергенция(DIV) по показател Рециклиране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци



Източник: Авторски изчисления

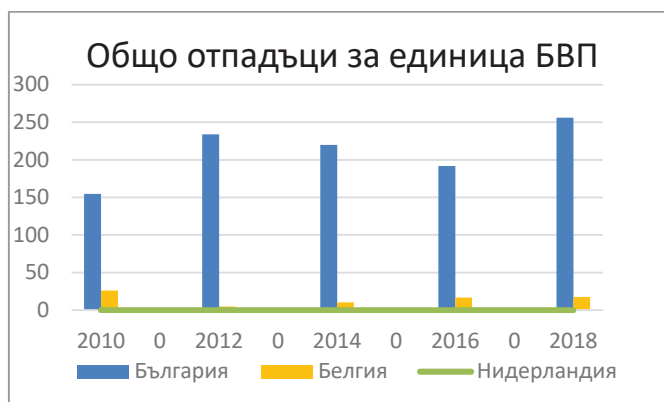
Фигура 3. Индекс на дивергенция(DIV) по показател Норма на кръговост Дял на повторно използваните материали спрямо общото потребление на ресурси

Държавите членки използват различни методи за изчисляването на равнищата на рециклиране, което може да обясни част от разликите при индикатор Рециклиране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци. Често постигането на по-високи равнища на рециклиране е ограничено от административния капацитет, от липсата на инвестиции в инфраструктура за разделно събиране и рециклиране и от недостатъчното използване на икономическите инструменти (например такси за депониране или схеми от типа „плащаш

повече, ако изхвърляш повече“). Приносът на рециклираните материали към общото търсене на материали е относително нисък. Рециклираните материали средно задоволяват едва около 10 % от търсенето на материали в ЕС, което е незадоволително. Това може да се дължи на недостатъчната рентабилност при рециклирането им, на липсата на технологии за тяхното рециклиране или на известно подценяване на предимствата на кръговата икономика от страна на фирмите и публичните власти. Вторичните суровини все още представляват само малка част от производствените материали, използвани в ЕС. Използването им в икономиката среща значителни пречки, например поради несигурността относно състава им, малкият относителен дял на сектора и все още традиционно преобладаващия линеен модел на икономиките в болшинството от страните в ЕС.

При Белгия по отношение на нормата на кръговост също се забелязва тенденция към нарастване на дивергенцията. Но за разлика от България това се дължи на растящият дял на използваните вторични суровини, като процент от общото потребление на суровини. През 2018 година този процент е 17,8% при средно за ЕС- 11,2% и само 5,1% в България. Докато страна, като Белгия, представител на втория клъстер(страни, напреднащи сравнително бързо по пътя към модел на кръгова икономика), дивергира, тъй като увеличава стойностите на показателя, то България, намираща се в най-лошо представящия се първи клъстер, дивергира, защото продължава да изостава от средноевропейското равнище.

Другият показател, при който дивергенцията е най-силна е Генериране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци за единица БВП(кг). На фиг.4 са представени резултатите от изчисления индекс на дивергенция. Изключително високите стойности за България могат да се обяснят с много ниската ресурсна ефективност, със силния линеен характер на икономиката и все още много слабо развитата и неповсеместно прилагана концепция за каскадността и индустриалната екология. Тяхното по-широко разпространение би могло чувствително да намали дела на отпадъците. Този дял е не само най-висок за 2018 година в ЕС(473 кг. за единица БВП), но и е в пъти по-голям от средното за ЕС – 66кг и този на Нидерландия -63 кг.



Източник: Авторски изчисления

Фигура 4. Индекс на дивергенция(DIV) по показател Генериране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци за единица БВП(kg)

По отношение на индикаторът Ресурсна производителност, който не е в групата на наблюдаваните от ЕК показатели, свързани с кръговата икономика, но има пряка връзка с устойчивото производство и потребление (цел 12 от ЦУР), България за изследвания период макар да показва колебания, бележи като цяло положителна тенденция на догонване на стойностите за ЕС. Това обяснява и низходящата динамика на индекса на дивергенция. Страната макар и бавно конвергира по този показател с ЕС. (вж. фиг. 5)



Източник: Авторски изчисления

Фигура 5. Индекс на дивергенция (DIV) по показател Ресурсна производителност + DMC

С най-ниски стойности на Индекс на дивергенция(DIV) и в най-голяма степен осъществяваща процес на конвергенция, България демонстрира при показателите Бруто инвестиции в отраслите от кръговата икономика и Брой заети лица в сектора-% от общата заетост. На фиг.6 и фиг.7 са илюстрирани

результатите на страните по тези два показателя. Страната ни инвестира съпоставим и дори по-висок дял, като % от БВП, но ефектите са малки и дивергенцията се запазва. Това може да се оцени като ниска ефективност и е показателно за необходимостта от промяна в подхода и реформа в политиките, целящи да насърчат екологичната трансформация.



Източник: Авторови изчисления

Фигура 6. Индекс на дивергенция (DIV) по показател Бруто инвестиции в отраслите от кръговата икономика



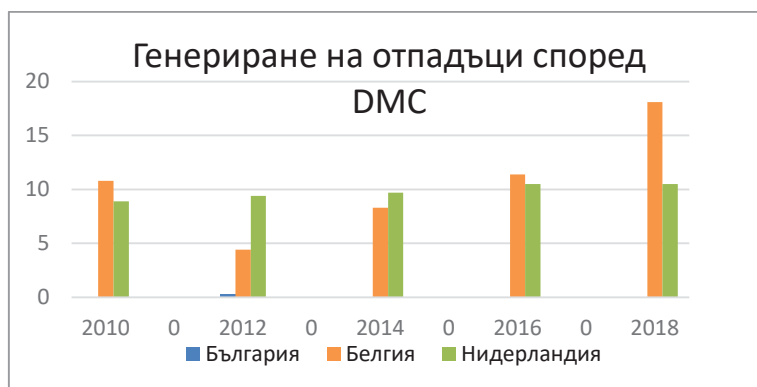
Източник: Авторови изчисления

Фигура 7. Индекс на дивергенция (DIV) по показател Брой заети лица в сектора-% от общата заетост

Аналогична е ситуацията и по отношение на показател „Генериране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци спрямо националното потребление на ресурси“. Този индикатор показва процентното съотношение на отпадъците спрямо общото потребление на ресурси. Това, че тук индексът на дивергенция е най-малък, практически нула за България озна-

чава само, че при генерирането на отпадъци като % от ресурсното потребление страната ни има сходни характеристики с болшинството от страните от ЕС и следва същата динамика, без това да може да покаже дали и доколко трансформацията към модел на кръгова икономика се случва.

На фиг.8 е представена графиката на стойностите на индекса за всяка от изследваните страни. Стойностите за България демонстрират неизменно конвергенция с тези на ЕС.



Източник: Авторови изчисления

Фигура 8. Индекс на дивергенция(DIV) по показател „Генериране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци според националното потребление на ресурси“

Твърде силно изразена е дивергенцията и по отношение на показателя Генериране на битови отпадъци (кг/човек от населението). Тук и трите страни имат ясно проявяваща се тенденция към дивергенция, като единствено Нидерландия след 2013 година последователно навалява различията си със средноевропейския индикатор. (фиг. 9)



Източник: Авторови изчисления

Фигура 9. Индекс на дивергенция (DIV) по показател Генериране на битови отпадъци-кг/човек от населението

В резултат на направените изчисления на индекса на дивергенция може да се направи извод, че страните, представляващи всеки от обособените клъстери са твърде хетерогенни, с различни практики и се намират на различен етап в прехода си към модел на кръгова икономика. Всяка от тях има своите специфики, традиции в екологизацията на икономиката и това вероятно може да обясни различната скорост, с която тази екологична трансформация се осъществява. В таблицата по-долу са систематизирани водещите показатели за всяка страна, по които конвергенцията е отишла най-напред и отклонението от средните за ЕС стойности са най-малки.

Таблица 1. Показатели, по които страните демонстрират най-ниски стойности на индекса за дивергенция (DIV)

Държава	Най-голямо сходство с ЕС според индекса на дивергенция DIV
България	Генериране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци според националното потребление на ресурси (ДМС); Бруто инвестиции в отраслите от кръговата икономика; Брой заети лица в сектора - % от общата заетост
Белгия	Генериране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци за единица БВП (кг); Брой заети лица в сектора-% от общата заетост; Бруто инвестиции в отраслите от кръговата икономика;
Нидерландия	Генериране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци за единица БВП (кг); Рециклиране на отпадъци, с изключение на основните минерални отпадъци; Бруто инвестиции в отраслите от кръговата икономика

Източник: Авторова систематизация, въз основа на изчисленията за DIV индекса

България проявява неустойчивост и променлива динамика през годините на изследване на индекса на дивергенция. За някои от показателите (особено при норма на кръговост и добавена стойност) има ясно очертаваща се тенденция към задълбочаване на дивергенцията, както спрямо реферантната база – средните за ЕС показатели, така и по отношение на страните, участващи в сравнителния анализ. Това е симптом на акумулирано изоставане в реализирането на прехода към кръгова икономика и отдалечаване от държавите, отишли най-напред в промяната на модела на функциониране на икономиката.

От друга страна налице са и положителни знаци за спад в дивергентния индекс, особено слез 2013 година по отношение на показателите Рециклиране и Бруто инвестиции в отрасли, свързани с кръговата икономика.

Заклучение

Направеният въз основа на определените индикатори, представляващи всяка от четирите основни групи: производство и потребление, управление

на отпадъци, вторични суровини и конкурентоспособност и иновации, дава основание да се констатира наличието на твърде голяма хетерогенност между отделните държави, представители на трите обособени клъстери.

Различният напредък в този процес на преход отново потвърждава основанието за формирането на отделни групи страни, осъществяващи интеграцията помежду си с различна скорост. Забелязва се известен напредък към по-кръгови тенденции в производството, например по отношение на генерирането на отпадъци. Съществуват обаче значителни възможности за намаляване на разликите между резултатите на отделните държави членки и между видовете материали. Управлението на отпадъците като цяло показва положително развитие, но все още с много място за подобрение.

Липсата на единен индикатор за кръговост на икономиката прави трудна една по-обща оценка за напредъка, още повече, че анализирания период (2010-2018) е относително кратък. По-скоро това служи като инструмент за проследяване на основните тенденции в прехода, за оценяване на това дали въведените мерки и ангажираността на всички участници са били достатъчно ефективни.

Изводите, до които се достига сочат все още съществуващата обвързаност на българската икономика с линейния модел на развитие и забавянето на прехода към модел на действителна кръгова икономика. Това налага адекватни мерки от страна на публичните власти и решителни реформи в екофискалната и екоинновативната политики, както и ускоряване на прехода чрез насърчаване на повторното използване, рециклирането и повсеместното въвеждане на еко-дизайн.

Освен намаляването на отпадъците и увеличаване дела на рециклираните татива, е необходимо концепцията за кръгова икономика да се прилага в нейната цялост, включвайки удължаването на жизнения цикъл на продуктите и прекъсването на връзката между икономически растеж и генерирането на отпадъци.

Държавата следва да насърчава инвестициите в иновации за кръгова икономика и тяхното внедряване, като улеснява мобилизирането на повече частно финансиране в ресурсна ефективност.

Екофискалната политика има допълнителна роля в осигуряването на правилните сигнали за инвестиране в ресурсна ефективност чрез премахване на вредните за околната среда субсидии и прехвърляне на данъчното облагане от труда към замърсяването и ресурсите.

Определянето на конкретни числови параметри за постигане в средносрочен план води до повече конкретика, сигурност и гаранции за бизнеса и преодолява усещането за кампанийност. Поставянето на конкретни цели, свързани с намаляване на дела на отпадъците, които се депонират (например с 50% до 2025 година), или 100% рециклиране на пластмасовите отпадъци и

постепенното заместване на пластмасовия амбалаж (където е възможно) с органичен такъв, са стъпки, които могат да доведат до множество бизнес инициативи, вкл. разкриването на нови работни места.

За да се реализира една действителна екологична трансформация на производствените модели, фирмите трябва да се стимулират и кофинансират в инициативи, свързани с технологично обновяване, закупуване на нови ресурсоспестяващи технологии, с които производството на отпадъци се минимизира, внедряване на безотпадни технологии.

Необходима е нова, по-глобална и интегрирана визия, в която ролята на държавата е в насърчаване промяната на поведението на стопанските субекти, управление на рисковете и лансирането на нови правила и регулатори. Само така биха се създали условия за действително успешен модел на екологосъобразна икономика. Осъзнаването на това е ново предизвикателство, както за прилагането на модела на кръгова икономика, така и за необходимостта от друг тип макроикономическа политика и регулация.

БИБЛИОГРАФИЯ

European Parliament and Council of the European Union (2013), Decision No 1386/2013/EU on a General Union Environment Action Programme to 2020 „Living well, within the limits of our planet“.

European Commission (2008), Sustainable Consumption and Production and Sustainable Industrial Policy Action Plan {SEC(2008) 2110} {SEC(2008) 2111}, COM(2008) 397 final, Brussels.

European Commission (2008), Sustainable Consumption and Production and Sustainable Industrial Policy Action Plan {SEC(2008) 2110} {SEC(2008) 2111}, COM(2008) 397 final, Brussels.

European Commission (2015), DIRECTIVE of the European Parliament and Council of the European Union amending Directive 2012/19/EU on waste electrical and electronic equipment COM(2015) 593,

European Commission (2015), DIRECTIVE of the European Parliament and Council of the European Union amending Directive 1999/31/EC on the landfill of waste , COM(2015) 594,

European Commission (2015), DIRECTIVE of the European Parliament and Council of the European Union amending Directive 2008/98/EC on waste COM(2015) 595 and COM(2015)596

European Commission (2015), Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy, COM(2015) 614.

European Commission (2018), COMMUNICATION from the Commission to the European Parliament and Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions on a monitoring framework for the circular economy COM/2018/029 final

European Commission (2017), стратегия на ЕС за индустриалната политика COM(2017) 479

EEA(2018) Trends and projections in Europe 2018 Tracking progress towards Europe's climate and energy targets, Report No 16/2018 Available at: <https://www.eea.europa.eu/publications/trends-and-projections-in-europe-2018>

European Union(2018), Sustainable development in the European Union, Monitoring Report on progress towards the SDGS in an EU context, 2018 edition, <https://ec.europa.eu/eurostat/about/policies/copyright>

EMF & McKinsey Center for Business and Environment(2015) Emergence intérieure : Une vision d'Economie circulaire pour une Europe compétitive, Fondation pour l'Economie Environnementale et la Durabilité [EMF & McKinsey Center for Business and Environment, 2015. Growth Within: A Circular Economy Vision for a Competitive Europe, Foundation for Environmental Economics and Sustainability, [online] Available at: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/EllenMacArthurFoundation_Growth-Within_July15.pdf

EMF,(2015a.) Circularity indicators: an approach to measuring Circularity, Ellen MacArthur Foundation, [online] Available at: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/insight/Circularity-Indicators_Methodology_May2015.pdf

Eurostat, (2015) Sustainable development in the European Union. 2015 monitoring report of the EU Sustainable Development Strategy; sustainable development indicator and their trends in EU countries. [online] Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/6975281/KS-GT-15001-EN-N.pdf>

Eurostat,(2019) Circular economy indicators, [online] Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Haas, W., Krausmann, F., Wiedenhofer, D., Heinz, M., (2015), How Circular is the Global Economy?: An Assessment of Material Flows, Waste Production, and Recycling in the European Union and the World in 2005, in *Journal of Industrial Ecology*, October 2015, Vol.19(5), pp. 765–777.

Ivanova, V., Chipeva, S., 2019. Transition to a Circular Economy model in the European Union – State and Outlook, *Proceedings of SOCIOINT 2019- 6th International Conference on Education, Social Sciences and Humanities* 24-26 June 2019- Istanbul, Turkey, pp.760-768

Marichova, A.,(2019) Creating a Sustainable Business Model in the Construction Firm, *SCIENDO. OVIDIUS UNIVERSITY ANNALS – CONSTANTZA. Series: CIVIL ENGINEERING*. Year 21, pp. 75-86.

OECD (2015), *Material Resources, Productivity and the Environment*, OECD Green Growth Studies, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264190504-en>

ONU(2015) Transformer notre monde : le Programme de développement durable à l'horizon 2030, *Résolution adoptée par 70ème session de l'Assemblée Générale, New York, 18 septembre 2015*. Référence Nations unies : A/70/L1 http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=F

Van de Coeving, C., (2003), Structural Convergence and Monetary Integration in Europe, MEB Series, №20

Zlatinov,D.(2020) Macroeconomic policy coordination approach for promoting sustainable economic development in Bulgaria under currency board arrangements *Economic Alternatives*, том 4/2020 стр.55-64

UNEP International Resource Panel Report(2011) Decoupling Natural Resource Use and Environmental Impacts from Economic Growth

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО ЧРЕЗ РАЗЛИЧНИ КАНАЛИ

Доц. д-р Надежда Димова

Департамент „Икономика“, Нов Български университет, n.dimova@nbu.bg

THE CHALLENGES OF RETAIL THROUGH VARIOUS CHANNELS

Assoc. prof. Phd Nadezhda Dimova

New Bulgarian University, n.dimova@nbu.bg

Резюме: Съвременните условия на осъществяване на бизнес са наситени с предизвикателства и редица промени, които изискват от мениджърите вземането на бързи и адекватни решения, не само за оцеляване на бизнеса, но и за привличане на нови клиенти. Съществуват и редица предизвикателства пред осъществяването на търговията на дребно чрез различни канали. Всеки бизнес модел, включително и ритейла, трябва да синхронизира своето съществуване с различните кризи, шокове, реструктуриране и политики.

Abstract: The modern conditions of doing business are full of challenges and a number of changes that require managers to make quick and adequate decisions, not only to survive the business, but also to attract new customers. There are also a number of challenges to retail through various channels. Every business model, including retail, must synchronize its existence with the various crises, shocks, restructuring and policies.

Ключови думи: търговия на дребно; канал за разпределение; потребители; предизвикателство; бизнес.

Keywords: retail; distribution channel; consumers; challenge; business.

JEL: M31.

По своята същност търговия на дребно чрез различни канали се осъществява, когато търговците на дребно използват множество канали за продажба на дребно паралелно, за да продават своите стоки. Тази стратегия е известна отдавна и много разпространена – да се продава офлайн и онлайн, но през последните няколко години тя става все по-разпространена, защото се появяват нови и модерни канали за разпространение, особено с помощта на Интернет.

Целта на доклада е да се открият специфичните особености на предизвикателствата за осъществяване на търговията на дребно чрез различни канали за разпространение.

От особено значение при осъществяването на този начин на ритейла – чрез различни канали е точният избор и начин на комбиниране на тези канали, като този факт може да се отбележи и като първото и основно предизвикателство. Решенията на потребителите за покупка са силно повлияни от множество информационни източници, които самите потребители използват, за

да се информират и анализират за себе си, преди да закупят продукта, например за събиране на информация за конкретни продуктови характеристики, цена, качество и други.

За всички производители и търговци на дребно онлайн източниците на информация – уебсайтове или търсачки, за сравнение на цените, стават все по-важни.

Изследване на Forrester Research (2015) показва, че докато продажбите чрез електронна търговия представляват само 9% от всички продажби на дребно в глобален мащаб, онлайн и влияещите се от Интернет офлайн продажби /например покупки на дребно след онлайн сравнение на цените/ представляват 45% от общите продажби на дребно и тази цифра ще продължи да расте стабилно с годишен растеж от 9,1%. Следователно много ритейлъри са комбинирали няколко търговски формата за продажба и най-често това са традиционните магазини с търговски обект и онлайн магазин, с Интернет търговия на дребно.

По този начин много търговци продават своите стоки чрез множество канали за търговия на дребно, които са комбинирани в портфейли от канали за търговия на дребно. Има много термини за това явление, включително търговия на дребно с много канали, многоканална търговия на дребно, многоканална търговия на дребно.

При търговията на дребно с множество канали търговецът управлява множество отделни канали за продажба на дребно, всеки под различна търговска марка. Тези търговци умишлено избягват интеграцията на канали, особено за ориентирани към клиента функции. Това основно е свързано с ценова политика на търговеца на дребно. Например, те могат да предложат по-ниски цени в своите онлайн магазини, отколкото в техните офлайн търговски обекти, за да се конкурират с ценови агресивни онлайн конкуренти. Тази диференциация на цените би подразнила клиентите, ако каналите не са разделени.

Следващото предизвикателство е свързано с това, че при многоканалната търговия на дребно, търговецът на дребно използва няколко канала за продажба на дребно паралелно за продажба на продукт, който е сходен във всички канали на дребно. По този начин каналите имат припокриващ се продуктов асортимент. Клиентите могат да избират между различните канали за продажба на дребно, за да закупват нужните им продукти (Schramm-Klein 2003).

Не по-маловажно е и следващото предизвикателство свързано с обстоятелството, че търговията чрез различни канали предполага допълнителна степен на интегриране на тези канали, предлагане на безпроблемни възможности за пазаруване за клиенти във всички канали на дребно на търговеца. Клиентите могат да преминават през различните канали за търговия на дребно на всеки етап от процеса на пазаруване. Например, те могат да поръчат продукт онлайн, но да го вземат в офлайн магазин.

По своята същност най-високото ниво на интеграция на каналите при ритейла, включва обща интеграция на каналите. Клиентите могат да пазаруват през всички канали за продажба на дребно успоредно, тъй като системата от всички канали е проектирана като цялостен обект, в идеалния случай с всяка допирна точка на всеки наличен канал за търговия на дребно. Поради това клиентите могат да комбинират канали като те намират най-подходящият канал в зависимост от специфичните им нужди. Например, те могат да използват приложението за пазаруване на търговеца на своите смартфони, докато пазаруват в магазина за търговия на дребно, за да сканират баркодове на продукти и да събират допълнителна информация чрез мобилни устройства и Интернет.

Разликите между тези видове интеграция на канали за продажба на дребно са илюстрирани на следващата фигура.



Фигура 1. Различни нива на интеграция на каналите в портфолиото на каналите за търговия на дребно /Адаптирано от: Schramm-Klein, H., Wagner, G., Neus, F., Swoboda, B., & Foscht, T. (2014). (R)Evolution des Mehrkanalhandels: Von Multi-Channel- über Cross-Channel- zu Omni-Channel-Retailing. Frankfurt/

Основните причини търговците да представят комбинация от различни канали за търговия на дребно като стратегическа мярка (Schramm-Klein 2003, стр. 2–3; Levy et al. 2014, стр. 72–79; Alba и др. 1997) са:

- Разширяване на присъствието на нови пазари (напр. нови целеви групи, нови географски пазари и др.).
- Установяване на стратегическо предимство пред едноканални конкуренти, които са ограничени до границите на определен канал за търговия на дребно.
- Използване на умения и активи за увеличаване на приходите и печалбите.

- Преодоляване ограниченията на съществуващите формати (напр. размер на магазина, гъвкавост при ценообразуване и предоставяне на стоки, режими за предоставяне на информация и т.н.).
- Повишаване на удовлетвореността и лоялността на клиентите, (процент от общите покупки при търговеца на дребно), като предлага разнообразни допирни точки, които може да се използват или комбинират според специфичните нужди на клиентите.

От своя страна нараства капацитета на виртуалната среда и това води до предизвикателството търговците на дребно да осигуряват на потребителите пазаруването чрез различни канали.

Тази виртуална среда неминуемо води до промени в офлайн каналите за разпределение на ритейлърите. Основните промени, които настъпват са свързани с различните модели на потребителско поведение, възрастовите групи и техните характеристики, желанието на потребителите да използват мобилни устройства. Неоспорим факт е, че самите потребители не винаги купуват продукта онлайн, а просто искат да проверят каква оферта биха получили на мига. По този начин получават реална възможност да получат удовлетвореност ако закупят онлайн продукта и удовлетворението настъпва доста след покупката.

Търговците на дребно не бива да забравят, че за да избере окончателно своя продукт потребителят първо събира и сравнява информацията, като този процес зависи от способностите на самият потребител – знания, умения, опит за боравене с информацията. Често в практиката се наблюдава и явлението, при което потребителите харесват даден продукт офлайн и го закупват онлайн и обратното – харесват един продукт онлайн и предпочитат да го закупят офлайн. Самото преминаване на потребителите между традиционните и дигиталните канали от момента на възникване на потребност до момента на нейното задоволяване намира отражение именно в т.нар. ROPPO – ефект (Researche Online Purshase Offline). Тази тенденция е сравнително нова и се състои в гореописаното, а именно потребителят започва с избор на стока в електронния магазин на търговеца, като търси онлайн цялата необходима информация, за да реализира успешна покупка, но извършва реалното изкупуване на желания продукт във физически магазин на търговеца.

А обратното явление се нарича “showrooming”, когато потребителите посещават магазините, за да разглеждат и изберат продукти отблизо преди да ги купят онлайн на по-ниска цена.

Възможни са различни комбинации от системи с различни канали въз основа на основната на различни формати за продажби на дребно – офлайн и онлайн магазини. Успешните формати на различните канали включват различни видове каталози, мобилна търговия, пазаруване по телевизията, пазаруване във физически магазини и др.

Подобно на развитието на търговията след първия бум на онлайн продажбите в Интернет, се очаква и предлагането на различните форми на продажба на търговия на дребно да преобрази цялостното пазаруване.

От своя страна значението на различните видове канали в търговията на дребно или т.нар. многоканалност ще придобива все по-голямо значение (Perry et al., 2019). Този подход при ритейла ще се развива и в бъдеще под различни форми, а именно: сайт, подкасти, видео, нарочни събития във физическа среда, чатботове, и т.н. И тук е важно да се уточни, че въпреки предварително зададената тематика по отношение на търговията на дребно и нейното осъществяване чрез различни канали вече се говори не само за многоканалност, а за „многоканален“ потребител.

Номера на офлайн канали	Много офлайн	Първи офлайн	Омниканална стратегия
	Офлайн	Многоканална стратегия	Първи онлайн
		Онлайн	Много онлайн

Фигура 2. Видове стратегии на мултиформати в търговията на дребно

По данни на Nielsen е ясно, че е дошло времето да се говори именно за многоканалност като цяло. Според проведено от тях проучване, 44% от американците редовно купуват храна от двата вида ритейл, което представлява ръст в сравнение с 2018г. Реално прогнозите на агенцията са за нарастване броя на активните онлайн американски домакинства до 74,7 млн. до 2025г., което ще разшири пазара с потребители, които до момента са по – предпазливи в своите покупки онлайн, а именно по-възрастни хора и такива с по-ниски доходи.

Самите търговци на дребно не бива да забравят, че търговията с различни канали позволява на клиентите активно да комбинират различни канали за продажба на дребно по различни начини. По време на процеса на закупуване потребителите имат достъп и използват множество източници на информация и осъществяват плавен преход между каналите.

Както споменахме и по-нагоре, специфична особеност е, че търговците, които използват много канали трябва да осигуряват последователен достъп на потребителите до всички различни канали. Въз основа на този факт се наблюдава интеграция на каналите за търговия на дребно и именно нейното осъществяване остава основно предизвикателство пред тези търговци.

Търговците на дребно на различни канали могат активно да насърчават поведението за преминаване между отделните канали сред своите клиенти

чрез прилагане на различни стратегии за интеграция на канали, например въвеждане промоции на различни канали. Прилагайки тези стратегии, търговците предлагат промоции чрез един канал, който се преобразува чрез други канали в тяхната система за търговия на дребно.

Например, те могат да предложат купони чрез своите онлайн или мобилни магазини, които могат да бъдат осребрени в техните физически магазини или обратно.

Ритейлърите прилагат и други стратегии, които са фокусирани върху интеграцията на информацията и асортимент. Например, търговците могат да предлагат допълнителна информация за продукта чрез QR-кодове, прикрепени към техните рафтове, продукти или каталози, които насочват купувачите към мобилните магазини на търговците или информационни платформи за достъп до допълнителна информация за продукти, отзиви на клиенти или мултимедийно съдържание, като продуктови видеоклипове или функции с добавена реалност.

Разширената реалност може също да се използва за допълване на информацията в магазина чрез мултимедийна форма за прехвърляне на елементи от онлайн магазини във физическия магазин.

Активното насърчаване на интеграцията на канали може да подпомогне преодоляването на недостатъците на алтернативните канали. Например, във физическия магазин често е налице ограничено пространство, както по отношение на етаж на продажбите, така и по отношение на стоките запаси.

Много често артикулите във физическите магазини остаряват и с този проблем се справят онлайн магазините. Едно от основните предимства на физическите магазини е директната наличност на продуктите. Това не може да бъде постигнато онлайн.

Налице е нова тенденция при търговците на дребно, които позволяват продуктите, поръчани онлайн, да бъдат доставяни до магазините и оттам потребителите да ги закупят, тоест клиентите да могат да връщат продукти, закупени онлайн във физически магазин и директно могат да изберат по-подходяща алтернатива на продукта. Много търговци прилагат тази стратегия.

Целта на подобни стратегии не е просто да предложат на клиентите по-бърз достъп до техните артикули, а да могат максимално бързо да реагират на промените в потребителските вкусове и предпочитания.

По този начин доставката до магазините или подходите предлагат няколко предимства за различни канали на търговците на дребно и същевременно предизвикателства, като (Morschett 2012):

- Вземането от магазина или доставката обикновено е безплатно за клиентите.
- Вземането и доставката в магазина обикновено са по-ефективни за търговеца, тъй като клиентът е отговорен за логистиката.

- Онлайн магазините генерират голям успех в местните магазини на търговците, като по този начин осигуряват възможност за кръстосани продажби.
- Процентът на връщане може да бъде намален, тъй като клиентите могат да разгледат и изпробват поръчаните артикули онлайн в магазина.

В заключение, бързото навлизане на дигиталните технологии премахна бързо границите между традиционната и електронната търговия, което от своя страна дава голяма свобода на потребителите да спестят време, пари и негативни емоции при закупуването на отделните стоки. От друга страна ритейлърите успоредно с откриването на физическите магазини, организират своята търговия и в онлайн пространството. Това им дава голяма възможност за привличане на много потенциални потребители, икономия на разходи, гъвкавост почти във всички направления на дейността. Остава основното предизвикателство по отношение на реалната възможност търговците на дребно да управляват потоците от информация между различните канали и да получават и изпълняват своевременно поръчките на клиентите.

Използвана литература:

1. Morschett, D. (2012). Cross-Channel Retailing – Die Zukunft des Handels, Whitepaper. Dresden: T-Systems
2. Perry, P., Kent, A. & Bonetti, F., 2019. The Use of Mobile Technologies in Physical Stores: The Case of Fashion Retailing. In: Piotrowicz, W. & Cuthbertson, R. (Eds). Exploring Omnichannel Retailing. Common Expectations and Diverse Realities. Cham, Switzerland: Springer Nature Switzerland AG
3. Schramm-Klein, H., Wagner, G., Neus, F., Swoboda, B., & Foscht, T. (2014). (R)Evolution des Mehrkanalhandels: Von Multi-Channel- über Cross-Channel- zu Omni-Channel-Retailing. Frankfurt
4. Forrester Research (2015) <https://www.forrester.com/report/Forrester+Research+WebInfluenced+Retail+Sales+Forecast+2015+To+2020+EU7/-/E-RES122207>. [Accessed September 23], 2020.
5. Nielsen, (2020). It's Time to Think Omnichannel Shopper, not Just Omnichannel [онлайн]. Достъпен на: https://www.nielsen.com/us/en/insights/article/2020/its-time-to-think-omnichannel-shopper-not-justomnichannel/?utm_source=sfmc&utm_medium=email&utm_campaign=newswire&utm_content=3-11-2020 [Accessed September 11 2020 г.].

**СУБСИДИИ И ПОМОЩИ ОТ СТРАНА НА ДЪРЖАВАТА
ЗА БЪЛГАРСКАТА ПРАВОСЛАВНА ЦЪРКВА И НЕЙНИТЕ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ – ДЪРЖАВНА НАМЕСА ИЛИ
„СИМФОНИЧЕСКА КОНЦЕПЦИЯ“ НА СЪТРУДНИЧЕСТВО**

Гл. ас. д-р Петкан Илиев

*Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство,
petkaniliev@unwe.bg*

**SUBSIDIES AND STATE AID FOR THE BULGARIAN ORTHODOX
CHURCH AND ITS SUBDIVISIONS – STATE INTERVENTION OR
"SYMPHONIC CONCEPT" OF COOPERATION**

Assist. Prof. Petkan Iliev, PhD

*Department of Economics, University of National and World Economy,
petkaniliev@unwe.bg*

***Резюме:** В настоящето изследване ще акцентираме върху анализа на религиозната дейност в нейния социално-икономически аспект от гледна точка на финансирането ѝ, и в частност на субсидиите и помощите от страна на държавата за БПЦ. Типологията на взаимоотношенията църква и държава е изключително разнообразна, но конкретно за православно вероизповедание се отъждествява с т. нар. „симфоническа концепция“.*

***Abstract:** In the present study we will focus on the analysis of religious activity in its socio-economic aspect in terms of its financing, and in particular on subsidies and state aid to the BOC. The typology of the church-state relationship is extremely diverse, but specifically for the Orthodox religion it is identified with the so-called "symphonic concept".*

***Ключови думи:** Църква; Църковна икономика; Субсидии; Българска православна църква; Религиозна дейност.*

***Key words:** Church; Church Economy; Subsidies; Bulgarian Orthodox Church; Religious Activity.*

***JEL:** Z12 Cultural Economics: Religion.*

Въведение

Преобладаващата част от изследователите (Keith N. Hylton, Yulia Rodionova, and Fei Deng, 2008) на църковната икономика се базират на теоретичните конструкции за взаимоотношенията „църква-държава“ изведени от А. Смит, който в „Богатството на народите“, разглежда тази икономика през призмата на фирмената теория. Според Смит, религиозните организации подобно на фирмите предлагат на своите клиенти определен продукт.

Появата на този специфичен пазар на нови религиозни фирми е с цел задоволяване на потребителското търсене на базата на конкурентните отношения. Създаването на монопол чрез държавно „лицензиране“ или изграждането на държавна религия би намалило усилията на продавачите на религиозни стоки и услуги по удовлетворяването на потребителските вкусове и предпочитания. С течение на времето, духовенството при държавно подкрепяните църкви, ще се дистанцира и отдалечи от загрижеността за своите членове. На практика намесата на държавата отслабва мотивацията на църквата от развиване и подобряване на религиозните и социално-икономически дейности, т.е. нейната полезност за нейните членове и за обществото като цяло. Поддържането на определена религия създава т. нар. „ленив монопол“ (lazy monopoly)¹. Адам Смит описва това като резултат от държавната подкрепа на църквата (Keith N. Hylton, Yulia Rodionova, and Fei Deng, 2008).

Стопанската дейност на религиозните организации, в частност на Българската православна църква и икономическите им взаимоотношения с останалите стопански агенти (домакинства, фирми и държава), са слабо изследвани, но от научна гледна точка представляват една изключително интересна сфера на икономически отношения.

Всичко това обуславя актуалността и целесъобразността на избора на тема на настоящето изследване.

В изследването се търси потвърждение на ***научно-изследователската теза***, че взаимоотношенията „държава-вероизповедания“, вкл. финансовата подкрепа отразяват заинтересоваността на правителствата относно решаването от страна на религиозните организации на важни и належащи обществени проблеми и задачи, при осъществяването на които последните могат да бъдат доста ефективни и резултатни.

Обект на изследване са религиозните организации на Българската православна църква в цялото им разнообразие от социално-икономически дейности и организационни форми.

Предмет на изследването са социално-икономическите отношения между религиозните организации (в частност на Българската православна църква) и държавата, в аспекта на субсидирането и държавните помощи.

Основната цел на доклада е да очертае важната роля и мястото на религиозните организации на Българската православна църква в съвременната социално-икономическа структура в контекста на взаимоотношенията „държава-Църква“.

Типологията на взаимоотношенията църква и държава е изключително разнообразна. По наше мнение може да изведем следните няколко модела на взаимодействие между държавата и църквата²:

¹ Това е термин въведен от Алберт Хиршман през 1970 г., (Hirschman, A. 1970).

² Вж. по подробно „Основы социальной концепции Русской Православной Церкви“, документът е приет на Юбилейния Архиерейски Събор на Руската православна църква (13-

- В православната традиция най-разпространена е т. нар. „симфоническа концепция“, при която между църква и държава се установяват отношения на сътрудничество, взаимна подкрепа и взаимна отговорност, без нито една от двете страни да навлиза в сферата на компетенции на другата. Държавата при симфоническата концепция търси подкрепа от страна на църквата най-вече при осъществяване на социалната и духовна (култура и образование) политика. А църквата получава от страна на държавата помощ (материална, финансова и пр.) за осъществяване на дейностите по благотворителност, социално подпомагане, доброволчество и др., вкл. за извършване на същинската религиозна дейност.
- Сред католицизма една от най-приемливите доктрини на взаимоотношения църква-държава е тази „за двата меча“, според която двете власти (църковна и държавна), едната непосредствено, а другата – опосредствено, са в ръцете на Римския епископ (папата).
- В държавите, където побеждава Реформацията, а малко по-късно и в някои католически страни при държавно-църковните взаимоотношения водещ е т. нар. принцип на териториализма (принципа на териториалност), чиято същност се изразява в пълен държавен суверенитет върху съответната територия, в това число и върху нейните религиозни общности. Девизът на подобен модел на взаимоотношения е „*cujus est regio, illius est religio*“, т.е. в чиито ръце е властта, там е и религията.
- В САЩ, където по начало на преден план е многоконфесионалната държава, т.е. многообразие на религиите, утвърденият принцип е на радикално отделяне на църквата от държавата, предполагащ неутралност от страна на държавата спрямо всички религии.
- Съществува форма на взаимоотношения между държавата и църквата, при която от една страна е налице радикално отделяне на църквата от държавата, т.е. църквата има статут на частна корпорация, а от друга – съществува т. нар. „държавна църква“, т.е. държавна религия. При този смесен вариант на взаимоотношения има случаи, когато църквата притежава редица привилегии и задължения, делегирани ѝ от държавата, но самата тя да не е „държавна църква“, в собствения смисъл на думата.

В редица държави по света, напр. Великобритания, Финландия, Норвегия, Дания, Гърция, се е запазила държавната църковност. В други страни, чийто брой нараства през последните години, като САЩ, Франция и пр., отношенията на държавата с религиозните общности са на принципа на пълното отделяне. В Германия католическата, евангелската и някои други църкви имат статут на корпорации на публичното право, докато в същото време други религиозни общности са напълно отделени от държавата и са подвластни на частното право със

статут на частни корпорации. На практика обаче, реалното положение на религиозните общности в по-голямата част от държавите по света в много малка степен зависи от това, дали те са отделени или не са отделени от държавата. В някои страни, където църквата е запазила държавния си статут, той се свежда до събирането на т. нар. църковен данък чрез държавните приходни институции, а също така наред с регистрацията на актовете за гражданско състояние, извършвани от държавните административни органи, се признава и юридическата правосубектност на извършваните църковни записи при кръщение на новородени или при сключване на църковен брак („Основы социальной концепции Русской Православной Церкви”, 2005).

Примери за т.нар. „симфоническа концепция“ в Православната църква може да се търсят в Руската, Румънската, Гръцката, Българската и пр. православни църкви. Разликата е най-вече в дълбочината на взаимоотношенията с държавата. Най-силни са тези взаимоотношения в Гръцката и Румънската православни църкви, където подкрепата е най-голяма.

Наблюдава се изключително голямо разнообразие в подходите за финансиране на религиозните дейности на църковните организации. Дори и в тези страни, където църквата е отделена от държавата, финансовата подкрепа отразява заинтересоваността на правителствата относно решаването от страна на религиозните организации на важни и належащи обществени проблеми и задачи, при осъществяването на които последните могат да бъдат доста ефективни и резултатни. Различните форми на подкрепа могат да се изразят в:

- Пряко бюджетно финансиране;
- Проектно финансиране на отделни разходи на църковните организации;
- Предоставяне на данъчни преференции и др.

Тези механизми, на практика носят избиращ характер, но икономическият подход ни позволява да обясним причината за намесата на държавата в дейността на религиозните организации.

Едновременно с това възникват и редица други въпроси свързани с типовете подкрепа от страна на правителствата на дадено вероизповедание или вероизповедания. В тази връзка, установявайки конкретните видове обществено значими дейности извършвани от религиозните организации (най-вече в социалната сфера), условията и изискванията към тях от страна на държавата обикновено са строго и точно дефинирани, за да могат те да имат правото да ползват определени облекчения или да участват в правителствените програми за финансиране. При това, националните законодателства предвиждат, като правило, механизми за контрол и отчетност по отношение на използването на получените средства, независимо от равнището и формата на финансова подкрепа.

Държавата поема част от финансирането, т.е. разходите на Църквата най-вече за да увеличи социалната значимост на т. нар. „вторичен ефект“. Най-

удобният и елементарен начин от организационна гледна точка това е субсидирането на религиозните организации. Субсидиите дават възможност на религиозните организации да увеличат разполагаемия им ресурс за извършване на социално значими и полезни за обществото дейности. При това реализирания ефект от социалните дейности многократно превишава пряката подкрепа като финансово-административен ресурс. Нещо повече, значимостта на този ефект минимизира негативния ефект за обществото получаващ се от възникващата конфликтност на религиозния пазар, свързана най-вече с избирателността на държавната подкрепа в страните с многоконфесионална религиозна структура (много и различни вероизповедания).

Това, което трябва да се има предвид, че под „субсидиране“ в църковната икономика, в широкия смисъл на думата, не трябва да разбираме само и единствено финансовите вливания от страна на държавата към религиозния сектор, но също така административната, законовата и законодателната подкрепа, обществено-социалните контакти и взаимоотношения установени между представителите на Църквата и органите на власт и пр.

В повечето православни страни финансирането на признатите религиозни институции става на базата на собствените им доходи, дарения, материална помощ от държавата, както и субсидиране от държавния и общинските бюджети. В Румъния държавното и общинско финансиране е предназначено главно за заплати, пенсии и социално-културни дейности на вероизповеданията и тяхното духовенство. Последните подлежат на държавен одит. Същевременно финансирането на вероизповеданията в Сърбия и Черна гора не предвижда държавни субсидии, а само доходи от собствени приходи и дарения. Допуска се и заплащане на духовните лица за извършването на религиозни ритуали, както и материална помощ от страна на обществото.³

В България субсидирането на вероизповеданията не следва теоретическия модел на субсидиране, който е насочен към засилване на вторичния ефект в социалния сектор, а е свързан изключително с инвестиционния аспект на държавната помощ. Подобен модел на субсидиране е избран от една страна, поради лошото състояние на недвижимите активи на вероизповеданията и нуждата им от ремонт и реконструкция, а от друга – поради конституционната разпоредба на отделяне на Църквата от държавата.

Българската държава почти всяка година увеличава бюджетната подкрепа на вероизповеданията и за един петгодишен период (2012-2017 г. при база 2012 г.) това нарастване е 150% (*Вж. Таблица 1*). На практика, помощ полу-

³ Вж. <http://feeds.feedburner.com/ReligionAndPoliticsInEasternOrthodoxy>, Posted 25th July 2013 by Daniela Kalkandjieva, „Църква и държава: европейски модели и практики на конституционно разделение“ (изложение подготвено от автора по поръчка на Парламентарната комисия по човешките права и въпросите на вероизповеданията - 18 февруари 2008 г.).

чават всички основни вероизповедания (православно и мюсюлманско вероизповедания, Католическа църква, религиозната общност на евреите, Армeнската Апостолическа православна църква и др.).

Най-голяма е субсидията получавана от Българска православна църква (и като абсолютна сума, и като относителен дял от цялостната субсидия за вероизповеданията), която за 2017 г. възлиза на 3 760 000 лв. Това е пряката субсидия за БПЦ, но към нея трябва да прибавим и перото „За ремонт на религиозни сгради с национално значение“, тъй като, с малки изключения, всяка година се изразходва за ремонт и реконструкция на църкви и манастири принадлежащи на православно вероизповедание. С тази уговорка, цялостната субсидия нараства на приблизително 4,21 млн. лв. Нещо повече, Църквата е пряк и косвен ползвател на бюджетни средства и по пера „Резерв за възникнали извънредни ситуации“ и „За издаване на религиозна литература и представителни научни издания“, което формира обща субсидия от близо 4,4 млн. лв. Това означава, че над 80% от субсидията се усвоява от Българска православна църква, а останалите вероизповедания разходват по-малко от 20% от бюджетните средства предназначени за останалите религии.

Таблица 1. Разпределение на субсидията за вероизповеданията, регистрирани по реда на Закона за вероизповеданията (хил. лв)

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. За подпомагане на Българските православни църковни общности в чужбина и свещенослужителите, работещи зад граница	700,0	700,0	730,0	850,0	850,0	1350,0
2. За ремонт и строителство на храмове и манастири на Българската православна църква в страната	1 660,0	1 660,0	2 000,0	2 360,0	2 410,0	2 410,0
3. За ремонт и строителство на молитвени домове на Мюсюлманското вероизповедание в Република България	180,0	180,0	230,0	360,0	360,0	360,0
4. За ремонт и строителство на молитвени домове на Католическата църква в Република България	-	-	35,0	50,0	50,0	50,0
5. За ремонт на синагоги и подпомагане на Религиозната общност на евреите в Република България	30,0	30,0	30,0	50,0	50,0	50,0
6. За ремонт и строителство на храмове на Армeнската Апостолическа православна църква	40,0	40,0	35,0	50,0	50,0	50,0
7. За ремонт и строителство на молитвени домове на други регистрирани вероизповедания в Република България	50,0	50,0	50,0	80,0	80,0	80,0

8. За ремонт на религиозни сгради с национално значение	300,0	300,0	350,0*	450,0	450,0	450,0
9. За издаване на религиозна литература и представителни научни издания	40,0	40,0	40,0	50,0	50,0	50,0
10. Резерв за възникнали извънредни ситуации в т. ч.: за допълване и актуализиране на регистъра и картотеката на всички храмове, молитвени домове и манастири на територията на Република България	-	-	500,0	200	150	125
	-	-	50,0	50,0	10,0	15,0
Всичко:	3 000,0	3 000,0	4 000,0	4 500,0	4 500,0	5 000,0

- През 2014 г. перото за ремонт на религиозни сгради с национално значение е било предназначено само за храмове на Българска православна църква – „За ремонт на религиозни сгради на Българска православна църква с национално значение“

Изм. Закон за държавния бюджет за 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 и 2017 г.

Един интересен поглед върху българския модел на субсидиране ни дава д-р Момчил Методиев⁴ търсейки отговора на въпроса „дали в годините на прехода държавата е започнала да делегира някаква част от своите правомощия на Православната църква или на религиозните общности като цяло? И следователно – променил ли се е съществено моделът на „отделяне на църквата от държавата“, изграден през комунизма? Отговорът на тези въпроси е по-скоро отрицателен.“⁵ Като доказателство за подобна теза авторът привежда една от формите на държавна помощ за Църквата, каквато е субсидията.

„През последните месеци за пръв път беше повдигната темата за нуждата от такава държавна субсидия, и то основно като аргумент за правото на държавата да упражни контрол върху начина, по който Православната църква управлява своя бюджет. В хода на тази дискусия стана ясно, че държавната субсидия продължава да съществува, както и че е пренебрежимо малка. Тъй като няма яснота какъв точно е църковния бюджет, трудно може да се прецени какво място в него заема държавната субсидия, но като цяло положението изглежда сходно с годините на комунизма, когато държавната субсидия съставлява около 1/10 от църковния бюджет. Ако през комунизма целта на държавната субсидия е била да упражнява „ангажиращ ефект“ за ръководството на Православната църква и другите основни изповедания (т. е. да ги държи в зависимост), в годините на прехода нейната цел е по-скоро да бъде

⁴ Главен редактор на сп. „Християнство и култура“, автор на книгата: *Между вярата и компромиса. Българската православна църква и комунистическата държава, 1944–1989 (2010)*

⁵ Вж. svobodazavseki.com/broj-31/305-31-article-3.htm, д-р Момчил Методиев, Отделяне на църквата от държавата в България: исторически произход и съвременна практика, Брой 31: Отношенията църква - държава след падането на комунизма - Октомври 2012.

нещо като „индулгенция”, чрез която държавата си откупва спокойствие от изповеданията.⁶

Според нас, трудно би издържал подобен аргумент за държавна намеса в дейностите на Църквата, тъй като държавната субсидия отива основно за ремонт и реконструкция на храмове и манастири, чиито активи са основните носители на религиозната дейност. Последната не подлежи на отчетност и контролът от страна на държавата (одитирането на тези средства) може да бъде единствено и само по отношение на целесъобразността на тяхното изразходване, но не и по отношение на формирането на никакви данъчни и социални задължения. Нещо повече, разпределен този ресурс върху всички бенефициенти, формира средно една пренебрежима сума, одитирането, на която би изисквало повече ресурс, отколкото евентуални нередности биха вкарали обратно в бюджета. За строителството и ремонт на православни храмове и манастири от държавната субсидия, предназначена за Българската православна църква, са усвоени 2 млн. 360 хил. лв. С тях са подпомогнати строително-ремонтни дейности над 350 обекта, от които 321 църкви и 29 манастира⁷. Тоест, ако разпределим равномерно тези средства ще се окаже, че за един обект (храм или манастир) се отделят около 6 700 лв. На практика, Дирекция по вероизповедания към Министерски съвет дава максимално до 10 000 лв. на храмове и манастири, които са в най-окаяно състояние и само по изключение надхвърля този „лимит“, когато става въпрос за спешни и неотложни нужди за храмове и манастири, които са пред разрушаване.

Изводът, че субсидията съставлява около 1/10 от бюджета на Църквата, до известна степен е сходим с нашите изчисления за приходите на БПЦ от религиозни дейности, вкл. продажбата на свещи, икони, книги и др. религиозни символи, които възлизат годишно на около 48 млн. лв., след увеличението на цените на свещите. При годишна субсидия от близо 4,4 млн. лв., приходната част на бюджета на Църквата ще възлиза на около 44 млн. лв.

Заключение (Изводи)

По наше мнение, държавното регулиране, вкл. субсидирането, на религиозния „пазар“ се обуславя най-вече от социалната дейност и социалната функция на Църквата както й вторичния ефект, за който тези дейности допринасят. Църковната икономика, в широкия смисъл на думата, от една страна, формира социално ориентираното поведение на индивидите (не само на вярващите), а от друга – религиозните организации се занимават с благотворителност, милосърдие, социална подкрепа, същинска стопанска дейности (формираща определена заетост) и пр. Тоест, според нас, няма основание да

⁶ Пак там, Вж. svobodazavseki.com/broj-31/305-31-article-3.htm, д-р Момчил Методиев...

⁷ Вж. <http://www.parliament.bg/bg/plenaryst/ns/51/ID/5476p>, Стенограма от 148-то заседание на 43-гото Народно събрание – София, петък, 15 януари, 2016 г., на въпрос на народния представител Явор Хайтов относно състояние на източноправославните храмове в Република България – отговор на министър-председателят господин Бойко Борисов.

твърдим, че субсидирането на вероизповеданията е израз на желанието на държавата да осъществява контрол върху религиозните дейности.

Използвана литература

1. **Калканджиева Д.**, „Църква и държава: европейски модели и практики на конституционно разделение“ (изложение подготвено от автора по поръчка на Парламентарната комисия по човешките права и въпросите на вероизповеданията – 18 февруари 2008 г.).
2. <http://feeds.feedburner.com/ReligionAndPoliticsInEasternOrthodoxy>, Posted 25th July 2013 by Daniela Kalkandjieva,
3. **Къосева М.**, Конституционни и законови модели на църковно-държавни отношения и правен статус на православните църкви в други държави (сравнително – правен преглед), *Правна мисъл*, 2010, №1, с. 7-21.;
4. **Anderson G.**, Mr. Smith and the Preachers & The Economic of Religion in the Wealth of Nation // *Journal of Political Economy*, 1988, V. 96, №5, p.1066-1088.
5. **Iannaccone, Laurence R.** 1998. “Introduction to the Economics of Religion” *Journal of Economic Literature* 36(3): 1465-1495.
6. **Keith N. Hylton, Yulia Rodionova, and Fei Deng**, "Church and State: An Economic Analysis“, BU Law Working Paper 08-24, July 7, 2008, p.1-48.
7. **Oslington Paul**, "A Theological Economics," *International Journal of Social Economics*, 2000, Vol. 27 Iss: 1, pp.\ 32-44.
8. **Patrick J. Welch and J.J. Mueller**, "The Relationship of Religion to Economics," *Review of Social Economy*, Volume 59, 2001 – Issue 2, pp. 185-202.

ВОДЕЩИ АГРОЛЕСОВЪДСКИ СИСТЕМИ И ПРАКТИКИ В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Иван Божикин
Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство,
i.bozhikin@gmail.com

LEADING AGRICULTURAL SYSTEMS AND PRACTICES IN BULGARIA

Chief Ass. Prof. Dr. Ivan Bozhikin
Department of Economics, University of National and World Economy,
i.bozhikin@gmail.com

Резюме: Земеделието е един от ключовите сектори за постигане на целите за устойчиво развитие до 2030г. на ООН. Настоящият доминиращ модел на селскостопанско производство, съчетан с неговата технологична парадигма, е неустойчив в много измерения. Поради това агролесовъдството се разглежда като важен инструмент за устойчиво земеделие. Агролесовъдските практики могат да забавят или обърнат почвената ерозия и увеличат плодородността на земята, да абсорбират въглеродния диоксид в атмосферата, да осигурят поминък чрез осигуряване на екологични и икономически ползи. Изследването има за цел да анализира основните агролесовъдски системи и практики в България и техният принос за устойчивото развитие. За постигане на тази цел са интервюирани 18 експерта/земеделски производители в областта на агролесовъдството от 14 водещи организации. Ключовите резултати от изследването са представени в три основни насоки: i) основни агролесовъдски системи в България; ii) приносът на агролесовъдските системи към измеренията на устойчивото развитие; iii) препоръки за бъдещите агролесовъдски предприемачи. Статията завършва с няколко обобщения, заключения и препоръки.

Abstract: Agriculture is one of the critical sectors for achieving the UN sustainable development goals by 2030. The current dominant agricultural production model, combined with its technological paradigm, is unsustainable in many dimensions. Therefore, agroforestry is considered an essential tool for sustainable agriculture. The study aims to analyze the central agroforestry systems and practices in Bulgaria and their contribution to sustainable development. Eighteen experts/farmers in the agroforestry field from fourteen leading organizations were interviewed to achieve the aforementioned goal. The key results of the research are presented in three main directions. The article ends with several summaries, conclusions, and recommendations.

Ключови думи: агролесовъдство; устойчиво развитие; системи.

Keywords: agroforestry; sustainable development; agroforestry systems.

JEL: Q1.

1. Въведение

Земеделието е един от ключовите сектори за постигане на целите за устойчиво развитие до 2030г. на ООН. То зависи от плодородността на почвата, правилното управление на водата и хранителните вещества. Проблемите, свързани със сушата през последните години и недостигът на опрашители за определени култури са примери, които демонстрират необходимостта от опазване и устойчиво използване на екосистемните услуги (Joly et al., 2017).

Агролесовъдството се разглежда като устойчиво земеделие, което съчетава научните и традиционните знания, без използването на индустриални торове или пестициди (Pasini, 2017). Използването на агролесовъдството като икономическа дейност започва да се появява през 80-те години, главно поради фактори като (i) деградация на почвата и необходимостта от увеличаване на плодородието на почвата; (ii) прираст на населението и следователно необходимостта от увеличаване на производителността на екосистемите; (iii) увеличаването на потреблението на енергия от конвенционалното земеделие; и (iv) загрижеността за изменението на климата и опазването на околната среда (Stancheva et al., 2007).

Агролесовъдството е система за управление на земеползването, при която се отглеждат дървета или храсти около или сред земеделски култури или пасища. Тази диверсификация на системата на земеделие инициира агроекологична приемственост, подобна на тази в естествените екосистеми. Тази комбинация от земеделие и горско стопанство има множество предимства, като значително повишен добив от основни хранителни култури, подобрен поминък на фермерите, повишено биологично разнообразие, подобрена структура на почвата и намалена ерозия. Основното предимство на системата за агролесовъдство е производството на храна без използване на пестициди и без необходимост от изсичане на гората (Pasini, 2017; Costa et al., 2018).

Изследването има за цел да анализира основните агролесовъдски системи и практики в България и техният принос за устойчивото развитие. За постигане на тази цел са интервюирани 18 експерта/ земеделски производители в областта на агролесовъдството от 14 водещи организации. Участващите експерти в изследването предоставиха различни и важни препоръки към младите агролесовъдски фермери за подобряване на тяхната дейност и икономически резултати, което да даде допълнителен тласък към разширяването на агролесовъдските системи в страната. Методологията и основните резултати от изследването са посочени и дискутирани в следващите две точки. Статията завършва с няколко обобщения и заключения.

2. Методология

За да се изследва явлението в естествената му среда е избран методът „кейс стъди“ (анализ на случай) (Yin, 2003). Изследването се провежда в България като водеща страна в Европейския съюз (ЕС) в областта на агролесовъдските системи (Kachova et al., 2018). В страната има територии и ферми, които включват елементи на агролесовъдната система (Trichkov and Kachova, 2016). Според Herder et al. (2017), България със своите 0,9 милиона хектара е седмата държава в ЕС по абсолютната площ на агролесовъдство и агролесовъдни системи.

Бяха използвани полуструктурирани интервюта, което дава пространство на респондентите да предоставят своите коментари на въпросите, които са им задавани, както и да споделят своя опит и ценна информация, свързана с областта на изследването (Yin, 2003; Brewerton and Millward, 2001). Интервюта са проведени на български език, като всяко интервю продължи средно около 50 минути. По-голямата част от интервюта бяха проведени лице в лице с респондентите. Две от интервюта бяха проведени чрез мобилните телефони, а две от тях бяха проведени по електронната поща. Събирането на данните се извърши в периода 1 април 2019 г. до 30 септември 2019 г. През този период бяха интервюирани 18 респонденти.

Всички респонденти отговориха на 10 еднакви въпроса. Въпреки това, някои от респондентите отговориха и на допълнително зададени въпроси. Чрез тези 10 общи въпроса, които са от „теоретично значение“ (Glaser and Strauss, 1967), се цели да се получи информация, свързана с (i) основни агролесовъдски системи в България; (ii) приносът на агролесовъдските системи към измеренията на устойчивото развитие; (iii) препоръки за бъдещите агролесовъдски предприемачи.

3. Резултати

3.1. Ключови агролесовъдски системи в България

Агролесовъдските системи в България са многообразни и са разположени в различните части на страната. Те могат да бъдат разделени на 1) агролесовъдските системи, изградени в горските и планински територии, и 2) агролесовъдските системи, изградени в равнините територии.

В българските горски територии са разположени следните ключови агролесовъдски системи: i) гори с недървесни продукти (например боровинки, ягоди, малини), билки, гъби и пчелни кошери; ii) гори с билки, животни (напр. диви прасета и елени) и гъби; iii) гори с билки, гъби и кошери; iv) гори (напр. дъб, лешник, бук или бреза) с трюфели и гъби; iv) гори само с пчелни кошери; v) разсадници с фиданки, ягоди и акация; vi) разсадници с фиданки

и фуражни култури (напр. люцерна, зърнени култури, бобови култури), където фуражните култури се използват за хранене на диви животни в гората (напр. елени, диви прасета); vii) защитни горски пояси; viii) други комбинации между горски дървета и гореспоменати недървесни продукти.

В равнинната част на страната са разположени следните агролесовъдски ферми и системи: i) пауловния с различни култури; ii) отглеждане на трюфели с дървета (напр. лешници и орехи) и земеделски култури; iii) българска маслодайна роза с различни земеделски култури или лавандула; iv) дини, пъпеши и тополи; v) комбинация от различни култури и овощни дървета в дворовете на домакинствата и полетата на дребните производители.

Можем да заключим, че по-сложните агролесовъдски системи (т.е. синтропните агролесовъдски системи) са разположени в горските масиви на страната. От друга страна, в равнините части също има създадени агролесовъдски системи, които съдържат потенциал за по-нататъшно развитие и усложняване.

3.2. Приносът на агролесовъдските системи към измеренията на устойчивото развитие

Агролесовъдството допринася за развитие на **социалното измерение на устойчивото развитие**, чрез създаване на работни места и намаляване на миграцията в селските райони (Costa et al., 2018). Агролесовъдството допринася за „повишаване на жизнения стандарт и социалния статус на населението“ (Интервю К), „осигуряване на работни места и достъп до възобновяема енергия“ (Интервю Т), „преодоляване на социалното неравенство в отделните региони“ (Интервю О). Българските планини и агролесовъдски системи 1) „осигуряват възможности за отпочиване на населението“ (Интервю С), 2) „осигуряват социални, образователни, научни, ландшафтни ползи за обществото“ (Интервю С), 3) „генерират дърва за отопление за населението“ (Интервю У). Освен това в България съществуват системи от защитни горски пояси, които предпазват от силните ветрове в северната част на страната (Интервю Т; Интервю К).

Агролесовъдството допринася също за **икономическото измерение на устойчивото развитие**. Производствените разходи се намаляват чрез използване на пестициди или химически торове. В краткосрочен план агролесовъдството изисква повече инвестиции, но в дългосрочен план необходимостта от инвестиции е по-малка, тъй като дърветата, които първоначално са били посадени в системата, започват да създават продукция и да генерират приходи за фермерите. Агролесовъдството допринася за „увеличаване на приходите и икономическата ефективност от инвестициите“ (интервю К), „повишаване на добивите“ (интервю Т), „увеличаване на производството на дървен материал и недървесни горски продукти“ (интервю С). Повече приходи се генерират на единица площ чрез отглеждане на няколко растителни вида на едно място, тъй като всеки от растителните видове генерира потоци

от приходи (интервю R; интервю P; интервю K; Costa et al., 2018). Следователно, агролесовъдското производство не е по-скъпо от конвенционалното земеделие и все още има предимството да създава живот, а не да го унищожава (Costa, et al. 2018).

Приносът на агролесовъдството към **екологичното измерение на устойчивото развитие** е безспорен. Агролесовъдството допринася за „опазване на околната среда и опазване на природните ресурси“ (интервю K), „подобряване на условията на околната среда и устойчивост на екосистемите“ (интервю R), „предотвратяване на ерозията, подобряване на микроклимата чрез условия на трайна тенденция към затопляне и сухота в България, филтриране на въздух и вода, осигуряване на приюти и защита на диви животни и птици“ (интервю T).

3.3. Препоръки за бъдещите агролесовъдски предприемачи

Най-често споменаваните и важни препоръки от респонденти са следните. Първо, ако предприемачът реши да изгради агролесовъдска производствена система/агролесовъдска ферма, той / тя трябва първо да се запознае с целите, задачите и специфичните особености на организация на производството и последващата реализация на агролесовъдски продукти на пазара (интервю K). Следователно е необходимо да се извърши SWAT анализ и маркетингови изследвания, за да се оцени екологичната ефективност на дейността (интервю K, интервю R, интервю L).

Второ, предприемачите трябва да се запознаят със съществуващите разпоредби, за да знаят какво е позволено или забранено (интервю R, интервю T). Трето, предприемачите трябва да имат дългосрочна стратегия (тъй като дърветата не се отглеждат за един ден), търпение и очакване за нормална печалба през първите няколко години (интервю U, интервю K, интервю L). Четвърто, да се консултират със съответните държавни експерти по горско стопанство и агролесовъдство (т.е. интервюирания T), както и да бъдат изобретателни и да знаят какво искат (интервю R, интервю C).

4. Заключение

Агролесовъдството и агролесовъдските системи имат своя принос към трите измерения на устойчивото развитие – екологично, социално и икономическо. Агролесовъдските фермери подпомагат реализирането на много от целите на ООН за устойчиво развитие до 2030 г., особено: цел 15 (живот на сушата), цел 12 (отговорно потребление и производство), цел 13 (климатични действия), цел 4 (качествено образование) и цел 17 (партньорства за целите). Те се стремят да отглеждат органични храни по устойчив начин с цел борба с изменението на климата и да предоставят качествено образование за бъдеще

щите поколения. Преходът към агролесовъдството включва различни фактори отвъд техниката и технологията- това е промяна в миогледа от гледна точка на производството и генерирането на доходи и особено поддържането на човешкия живот в дългосрочна устойчива парадигма (Pasini, 2017; Costa et al. , 2018). За развитие на агролесовъдството и агролесовъдските системи в страната е необходимо младите фермери да следват определени препоръки и насоки посочени по-горе, които да повишат техните шансове за успешен и устойчив бизнес. Държавна политика в тази област също би създавала добри предпоставки и среда за развитие на агролесовъдството.

Използвана литература

1. Brewerton P., Millward, L., 2001. *Organisational Research Methods*. London: Sage.
2. Miles, M. B., Huberman, A. M., 1994. *Qualitative data analysis* (second ed.). London: Sage Publications.
3. Herder, M., et al., 2017. Current extent and stratification of agroforestry in the European Union. *Agric. Ecosyst. Environ.* 241, 121–132. <https://doi.org/10.1016/j.agee.2017.03.005>
4. Joyce, A., Paquin, R.L., 2016. The triple layered business model canvas: a tool to design more sustainable business models. *J. Clean. Prod.* 135, 1474–1486. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.06.067>
5. Kachova, V., Hinkov, G., Popov, E., Trichkov, L., Mosquera-Losada, R., 2018. Agroforestry in Bulgaria: history, presence status and prospects. *Agrofor. Syst.* 92, 655–665. <https://doi.org/10.1007/s10457-016-0029-6>
6. Marinova, V., 2017. Main Characteristics and Perspectives for the Development of Ideal Forms of Agriforestry in Bulgaria. *New Knowl. J. Sci.* 6, 45–52.
7. Pretty, J., 2008. Agricultural sustainability: concepts, principles and evidence. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Bio. Scie.*, 363 (1491), 447–465. <https://doi.org/10.1098/rstb.2007.2163>
8. Stancheva, J., Bencheva, S., Petkova, K., Piralkov, V., 2007. Possibilities for agroforestry development in Bulgaria: Outlooks and limitations. *Ecol. Eng.* 29, 382–387. <https://doi.org/10.1016/j.ecoleng.2006.09.013>
9. Trichkov, L., Kachova, V., 2016. Necessity, opportunities and priorities for development of agroforestry in Bulgaria. *For. Ideas* 22, 3–15.
10. Yin, R. K., 2003. *Case study research: Design and methods* (Third ed. Vol. 5). London: Sage Publications.
11. Costa, M.P., Schoeneboom, J.C., Oliveira, S.A., Viñas, R.S., de Medeiros, G.A., 2018. A socio-eco-efficiency analysis of integrated and non-integrated crop-livestock-forestry systems in the Brazilian Cerrado based on LCA. *J. Clean. Prod.* 171, 1460–1471. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.10.063>

КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ В УСЛОВИЯТА НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯ НА ТРУДОВИЯ ПАЗАР

Гл. ас. д-р Ралица Пандурска

*Катедра „Човешки ресурси и социална защита“, Университет за национално
и световно стопанство, rpankurska@unwe.bg, ralitzapandurska@gmail.com*

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN TERMS OF LABOR MARKET'S OF DIGITALIZATION

Chef Assistant Professor Ralitzza Pandurska, PhD,

*Department of Human Resources and Social Protection, UNWE,
rpankurska@unwe.bg, ralitzapandurska@gmail.com*

Резюме: Във все по-динамично променящия се пазар на труда в условията на Индустрия 4.0, ролята на корпоративната социална отговорност става особено важна и определяща за отношенията между служителите на фирмата и извън нея. Новите предизвикателства, които произтичат от процеса на бързата дигитализация на нашето ежедневие, дават своето отражение върху трудовия пазар и променят стандартните форми на заетост. Това от своя страна поставя нови измерения пред корпоративната отговорност, която освен социална, трябва да бъде и все по-дигитална.

Abstract: In the dynamically changing labor market in the conditions of Industry 4.0, the role of corporate social responsibility becomes especially important and determines the relations between the employees of the company and outside it. The new challenges arising from the process of rapid digitalization of our daily lives are having an impact on the labor market and changing the standard forms of employment. This puts new dimensions on corporate responsibility, which should be both social and more and more digital.

Ключови думи: корпоративна социална отговорност; дигитална отговорност; пазар на труда; дигитална икономика.

Key words: corporate social responsibility; digital responsibility; labor market; digital economy.

JEL: M14 Corporate Culture • Diversity • Social Responsibility; O35 Social Innovation; J01 Labor Economics: General; J08 Labor Economics Policies.

Светът, в който живеем, се променя непрестанно и един от двигателите на тази еволюция, е дигитализацията. Глобализацията ускорява навлизането на информационните и комуникационните технологии в нашето ежедневие и това е неоспорим и необратим процес. Промените в човешкото развитие са постоянни, но прави впечатление, че продължителността на етапите, през които преминава то, стават все по-кратки. Компаниите и институциите функционират в изключително динамична среда, в която са налице бързо развитие на технологиите и иновациите, промяна в естеството на труда и трудовите

взаимоотношения. Когато към тях се добавят средносрочните и дългосрочните ефекти от COVID-19 пандемията и причинената от нея криза, можем да предположим, че нашият свят вече е друг и това ще има своите икономически, социални и психологически последици върху живота ни.

Корпоративната социална отговорност не остава в страни от тези трансформации, а ги следва и се адаптира към тях, разширявайки своите обхват и сфера на действие. Това налага преосмисляне на КСО като практика и промяна на доброволно възприетите норми за бизнес етика, както и превръщането им в нов управленски модел, целящ постигане на устойчиво екологично и социално развитие в дигиталния свят. Наред с корпоративната социална отговорност, все по-често се споменава и дигитална отговорност, която е свързана с налагането на етични норми при работата в дигитална среда.

Целта на настоящата публикация е да представи особеностите на КСО в условията на променящия се трудов пазар под въздействието на процесите на дигитализация. За нейното постигане са поставени изследователски задачи, структурирани в следните основни групи:

1. Представяне на същността на КСО в контекста на съвременните условия на трудовия пазар.

2. Изследване на тенденциите на пазара на труда, произтичащи от ускореното навлизане на дигитализацията в живота ни.

За постигането на поставените цели са използвани изследователските методи анализ, синтез, индукция и дедукция.

Осъзнатата необходимост от промяна в управленския подход по отношение на социално-значимите цели, кара все повече компании, институции, неправителствени организации, административни органи, професионални организации и други да прибягват към КСО като способ за постигане на устойчиво развитие и балансирана социална среда както за работниците, така и за външни обекти. КСО би могла да се прилага във всички държавни и частни предприятия, но особено успешна е тя в малките и средните предприятия, които предоставят продължаващо професионално обучение на заетите, като така се усъвършенстват социално отговорните политики в тях и насърчават развитието на тази политика на национално, европейско и глобално ниво (Атанасова, 2020:17).

Някои изследователи на различните аспекти и форми на проявление на КСО считат, че добър пример по отношение на КСО биха могли да бъдат и университетите: „най-добрите университети имат социално отговорни практики, които комуникират в публичното пространство. (Peicheva, 2019:239)

1. Корпоративната социална отговорност в контекста на трудовия пазар

Дефинициите за корпоративна социална отговорност са многообразни и всяка една от тях допълва и обогатява научната теория, свързана с тази област. Тук ще се спрем само на някои определения, които в голяма степен покриват всеобщите представи за тази дейност.

В Зелената книга за насърчаване изграждането на Европейска рамка за корпоративна социална отговорност [1] се посочва, че това е концепция, според която компаниите доброволно прилагат социални и екологични инициативи в своите бизнес дейности и при взаимодействието си със заинтересованите страни. Това е отговорност на компаниите за тяхното въздействие върху обществото в резултат на ежедневните дейности, които предприемат [2]. Внедряването на КСО би следвало да стане чрез интегриране на социални, екологични, етични, потребителски и човешки права в техните бизнес стратегии и операции, следвайки закона. КСО е много повече от поредица от доброволни дейности, които са извън обичайните им ежедневни ангажименти. Наред с постигането на посочените цели, тя допринася за подобряване на имиджа на компаниите, които я прилагат. Обществената полза от КСО е в това, че хората живеят, работят и отглеждат децата си в по-добра, здравословна и по-устойчива среда, където ресурсите са достатъчни, за да отговорят на настоящите нужди, без да ги преразходват.

КСО трябва да създаде „възможност за задоволяване потребностите на днешното поколение без да застрашава възможността на бъдещите поколения да задоволяват своите потребности» [3]. От изключителна важност е компаниите да бъдат подготвени да поемат инициативата и на доброволна основа да демонстрират пред ЕК и пред заинтересованите лица, че възприемат и прилагат КСО на практика [4].

Корпоративната социална отговорност би могла да противодейства дискриминацията във всичките ѝ форми. „Въпреки целенасочената защита и борбата срещу дискриминацията, спрямо жените в двадесет и първи век, може с основание да се твърди, че все още съществува неравнопоставеност между двата пола“ (Колева-Стефанова, 2020: 36). Според Манчева „Липсата на баланс между професионалния и семейния живот води до икономически загуби, вследствие на по-малката заетост на жените“ (Манчева, 2020: 38). Социалната отговорност на фирмите има своята важна роля за преодоляването на възрастовите различия във фирмите и произтичащото от това дискриминационно отношение. „В сравнение с други измерения на разнообразието, работата с персонал с различна възраст е ново предизвикателство за компаниите, следователно все още не е основен компонент на корпоративното обучение или инициативите за развитие на човешките ресурси“ (Данаилова, 2020: 243).

Важна характеристика на КСО е, че тя е доброволен акт и компаниите следва да я налагат като осъзната необходимост, а не като външно наложено задължение. Изграждайки корпоративния си имидж, фирмите трябва да изхождат от разбирането, че действията, които предприемат за своите служители или за външните субекти, ще допринесат за подобряване на социалната среда, а няма да бъдат направени с корисни цели. Ресурсите, използвани за

прилагане на КСО, трябва да бъдат устойчиви и налични в момента, а не изчерпаеми и взети назаем от идните поколения. В такива случаи има риск КСО да бъде самоцелна поза, която да цели постигане на краткосрочни дивиденди, което отдалечава тази дейност от възприетите стандарти и ценности.

Ползите от въвеждането на КСО са многобройни и разнопосочни, като те могат да бъдат наблюдавани за фирмите, за служителите и за обществото като цяло. На следващата графика са систематизирани някои по-важни от тях, без да имаме претенции за изчерпателност.



Фигура 1. Ползи от прилагането на КСО за фирмите, служителите и обществото

С развитието на дигиталните технологии се променят характерните особености на съвременния труд. От ниско производителен и ръчен той се превръща във все по-технологичен и изискващ задълбочени познания и тясна специализация. Знанията, уменията и компетентностите, които са необходими на работниците, за да бъдат пригодни за такъв тип заетост, се променят значително през последните години, а това поставя сериозни предизвикателства пред образователната система, която трябва да подготви специалисти за професиите на бъдещето, които вероятно все още е съществуват към настоящия момент.

Нещо повече – въпреки че Индустрия 4.0 все още е относително нова и предизвиква голям изследователски интерес, редица експерти считат, че ние сме на прага на следващата революция, а именно – Индустрия 5.0. Експертите от Европейския икономически и социален комитет са на мнение, че тя ще допринесе за изграждане на нов модел на поведение и сътрудничество

между човека и машините. На 22.11.2018г. по време на конференция, организирана от Европейския икономически и социален комитет, специалистът по иновации и конкуренция Франсиско Хайме Кесадо заявява, че „в близко бъдеще ключовата дума ще бъде „сътрудничество в конкуренция“ – съчетание от конкуренция и сътрудничество между хората и роботите, което ще бъде отличителният белег на тази нова епоха [5] „Индустрия 5.0“ ще доведе до нов модел на сътрудничество между хора и машини). Друг експерт – Мартин Чупа, казва, че човешкият род ще трябва да си намери нова роля: „Това ще е предизвикателство, но не непременно негативно: работи за роботизираните работни места, хора за човешките работни места“.

Наред с корпоративната социална отговорност, в научната теория и практика се появява понятието *“корпоративна дигитална отговорност”* (КДО). Тя представлява нов вид осъзнати социални отношения на корпорациите, които обхващат взаимоотношения на публично, фирмено и индивидуално ниво, основани на етична и морална основа. Надеждите, които се възлагат на КДО, са да подпомогне работната сила в прехода към дигитално общество, като го направи по един социално отговорен начин с мисъл за бъдещето. Тя има за цел да допринесе за сътрудничеството между създателите и ползвателите на високотехнологични иновации при предоставянето и използването на дигитални услуги, за да се осигури коректност и равнопоставеност на техните взаимоотношения и да се благоприятства обществения прогрес.

Според международно изследване, посветено на проблемите на КДО (Lobschat, 2021: 878), то представлява набор от споделени ценности и норми, ръководещи дейността на организацията по отношение на четири основни процеса, свързани с цифровите технологии и данни:

- Създаването на технологии и данни;
- Експлоатация и вземане на решения;
- Инспекция и оценка на въздействието;
- Усъвършенстване на технологиите и данните.

2. Нови аспекти на трудовия пазар, свързани с навлизането на иновациите и цифровите технологии

Светът около нас е променен в следствие на дигитализацията, което налага трансформиране на методите и похватите на корпоративната социална отговорност. Някои области, свързани с трудовия пазар, биха могли да бъдат напълно нови за КСО и навлизането ѝ в тях да се окаже предизвикателство. Те могат да бъдат много и разнообразни, като тук ще се спрем на някои по-съществени от тях.

Правото на притежание на потребителите върху цифрови продукти, създадени чрез онлайн платформи. Въпреки съществуващите регулации за правото на собственост върху някои дигитални продукти, не са редки случаите, в които е трудно да се установи чие притежание са те. Копирането, използването, взаимстването на идеи без знанието или съгласието на автора,

често пъти са трудно доказуеми или невъзможни за установяване. Когато даден интелектуален продукт попадне във виртуалното пространство, в много случаи неговият създател няма право да го променя, модифицира или премахне от там. Казусът е още по-сложен, когато е налице екипна работа и няколко души са били ангажирани със създаването на дигиталния продукт. Изключително трудно е да се установи приноса на всеки един участник в екипа и в случаите, когато той е международен и работниците са от няколко държави, всяка от които с различни законови регулации.

Право на независимост и личен живот на служителя, без да бъде наблюдаван по време на работа. Системите за охрана и наблюдение са навсякъде около нас и дори вече не прави впечатление наличието на камери, датчици и други устройства, които следят дейността ни денонощно. Безспорни са ползите от контрола над трудовата дейност на работниците и от съблюдаването на ефективното използване на работното време, но следенето на всяка негова стъпка, местата в интернет, които е посещавал, сайтовете и социалните мрежи, които е използвал, могат да бъдат възприети като навлизане в личното му пространство и да предизвикат негативна реакция от негова страна. Ето защо е необходимо да се постави тънката граница между ефективния контрол над работното време и трудовия процес и правото на личен живот на служителя.

Правото на лицата на труд и почивка, което е трудно да бъде регулирано в дигиталния свят и предотвратяване на т.нар. „burn out“ ефект при работниците. Настъпилата пандемия принуди много хора да работят от дома си, пормени из основи корпоративната култура, организацията на труда (Евгениев, Е, (2018), реструктурират много бизнеси. Неизбежната криза за едни (заетите в туризма, хотелиерството, ресторантьорството, търговията, културата, спорта и др.) се оказва неповторима възможност за други (транспорт, логистика, онлайн търговия, информационните и комуникационните технологии и др.). Наред с това хората стоят пред компютрите си много по-дълго от обичайното време, а в много от случаите режимът на труд и почивка е нарушен, поради занижения самоконтрол и желанието да свършат повече работа от къщи. Противно на очакванията, хората работят много повече, отколкото в офиса, съкращават или изобщо не ползват обедната си почивка, работят след работно време или до късно през нощта. Норме office-ът дава прекрасна възможност да се съчетава личния и професионалния живот, но той крие рискове от свръхнатоварване и невъзможност за пълно изключване от работна среда и опасност за „прегриване“ на работниците.

Отчитането и заплащането на извънредния труд. Като следствие от удълженото работно време, хората имат право да получат по-високо възнаграждение за труда си. Извънредният труд невинаги е възможно да бъде измерен и овъзмезден, поради различни причини. Това ощетява работниците и би могло да ги демотивира, чувствайки се недооценени и ощетени. В процеса

на преподаване, например, е много трудно да се измери и отчете времето, което учителите и преподавателите са отделили за изучаване възможностите на обучителната платформа, която се използва (MS Teams, Zoom, Google Classroom, Shkolo, Vedamo и др.), въпреки че може да им отнеме дни и седмици, докато разучат всички опции, които използват в обучителния процес. Ежедневното подготвяне на уроците също е неотчетен и в повечето случаи незаплатен труд, който подлага преподавателите на голямо напрежение и преумора, но остава незабелявзно от лицата, които не са запознати със спецификата на тази професия.

Рискове, свързани с осигурителното покритие на лицата и контрола по спазване на трудовото законодателство. Лицата, работещи онлайн за български или чуждестранни работодатели, е много по-трудно да бъдат обхванати от системите за социално осигуряване, данъчно облагане, индустриалните отношения, здравословни и безопасни условия на труд и други достижения на съвременното ни общество. Това би се отразило на техния осигурителен статус и в бъдеще ще ги лиши от достъпа до осигурителни блага, което ще ги направи уязвими в моменти, в които ще са нетрудоспособни и няма да могат да разчитат на трудовите си доходи. Повишаването на осигурителното покритие би следвало да се превърне в първостепенна цел на държавната социална политика и заедно с корпоративната социална отговорност да достигнат до всички работещи лица, независимо от статуса в заетостта (наемни работници, самонаети, работещи по договор за управление и контрол и др.). Макар че в краткосрочен план част от лицата не разбират ползата от осигуряването и предпочитат да спестяват от разходите за осигурителни вноски и данъци, в дългосрочна перспектива те се убеждават по един или друг начин от потребността от осигурителни плащания, достъп до системите за пенсионно и здравно осигуряване, здравеопазване, образование, култура, екология и др.

Ефективната защита на личните данни. Не са рядкост случаите, при които има изтичане на данни в интернет, поради изискванията за регистрация в различни сайтове и платформи. В днешно време не е никак трудно да се достигне до чувствителна информация, като адрес, телефон, имейл, ЕГН, номер на банковите сметки, дебитни или кредитни карти, пароли, заплата и др. Обикновено и при най-елементарното пазаруване онлайн се изисква регистрация с част от тази лична информация, а това прави хората уязвими от хакерски атаки или прехвърляне на данните на трети лица.

Социална изолация и влошаване на здравословното състояние на лицата. Не на последно място трябва да отбележим, че дългото застояване пред компютъра крие риск от психически и здравословни проблеми за работниците. Липсата на социални контакти с близки, роднини, приятели, колеги често пъти води до депресивни състояния, самота, конфликти в семейството. Продължителната работа в електронна среда и онлайн общуването не може да

замени живия контакт и това се отчита от много хора като значим проблем. Същевременно обездвиждането, липсата на движение и спорт са рискови фактори за развитие на редица болести като диабет, заболявания на сърдечно-съдовата система и много други. Дългосрочните последици от продължителната социална, а и икономическа изолация (Тодоров, 2012:69) и престоя вкъщи пред дигиталните устройства тепърва ще бъдат отчетени и изследвани, но едно е сигурно – те ще останат в живота ни още дълго време и ще ни се наложи да свикнем и да се адаптираме към новия начин на комуникация и труд.

За да се преодолеят напълно или частично новите предизвикателства на трудовия пазар, е необходимо те да бъдат идентифицирани и осмислени, след което да се приложат адекватни политики и подходящи конкретни мерки, целящи да защитят интересите на всички заинтересовани страни. Част от тези политики са и тези, свързани с корпоративната социална отговорност, които допринасят за постигането на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, каквито са целите на приключващата Стратегия „Европа 2020“. За да бъде ефективна социалната политика на Европа, тя трябва да измести хоризонта си до 2030г., дори и до 2050г. и да си постави реалистични визионерски цели, постигането на които ще спомогне за преминаването към Индустрия 5.0 и успешното взаимодействие между човека и машините, без това да се отразява на устойчивите екологични и социални ценности на общността.

Бележки:

[1.] Green paper, Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility, <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2001/EN/1-2001-366-EN-1-0.Pdf>

[2.] Corporate social responsibility & Responsible business conduct, https://ec.europa.eu/growth/industry/sustainability/corporate-social-responsibility_en

[3.] «Нашето общо бъдеще», доклад, разработен от Световната комисия по околна среда и развитие, 1987г. http://www.papertiger-bg.com/Foreword_Brundtland.pdf

Our Common Future Report of the World Commission on Environment and Development, 1987

[4.] Корпоративна социална отговорност, Меморандум на ЕК от 16 март 2009 г., https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_09_109 Corporate Social Responsibility, MEMO/09/109 Brussels, 16 March 2009

[5.] Европейски икономически и социален комитет, „Индустрия 5.0“ ще доведе до нов модел на сътрудничество между хора и машини“, <https://www.eesc.europa.eu/bg/news-media/eesc-info/012019/articles/66151>

Evropeyski ikonomicheski i sotsialen komitet, Industriya 5.0 shte dovede do nov model na sytrudnichestvo mezhdu hora I mashini

Референции:

Атанасова, М. (2020), „Продължаващо професионално обучение на заетите в малките предприятия – в контекста на корпоративната социална отговорност“, спис. Научни трудове, УНСС 3/2020;

[Atanasova, M. (2020), *Prodalzhavashto profesionalno obuchenie na zaitite v malkite predpriyatiya – v konteksta na korporativnata sotsialna otgovornost*, journal *Nauchni trudove*, UNWE, 3/2020]

Данаилова, И. (2020), Генерационни различия и възрастово разнообразие в организацията: новите предизвикателства пред УЧР; Управление на човешките ресурси в ерата на дигиталните предизвикателства, Сборник с доклади от Международна научно-практическа конференция, Икономически университет – Варна 25 септември 2020 г.

Danailova, I., (2020), *Generatsionni razlichiya vazrastovo raznoobrazie v organizatsiyata: novite predizvikatelstva pred UCHR*, *Upravlenie na choveshkite resursi v erata na digitalnite predizvikatelstva*, *Sbornik s dokladi ot Mezhdunarodna nauchno-prakticheska konferentsiya*, *Ikonomicheski universitet – Varna*, 25.09.2020;

Евгениев, Е. (2018), Организация на трудовата дейност в България, Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“;

Evgeniev, E. (2018), *Organizatsiya na trudovata deynost v Bulgariya*, *Pub. BAS*, „Prof. Marin Drinov“;

Колева-Стефанова, Д. (2020), Същност на корпоративната социална отговорност и значението ѝ за работещите жени, сп. Научни трудове, УНСС, бр.3/2020 http://unwe-research-papers.org/uploads/ResearchPapers/RP_vol3_2020_No02_D%20Stefanova_R.pdf

Koleva-Stefanova, D., (2020), *Sashtnost na korpoativnata sotsialna otgovornost I znachenieto y za raboteshtite zheni*, , journal *Nauchni trudove*, UNWE, 3/2020

Манчева, М. (2020), Заетостта на жените в Европейския съюз според образователното им равнище, сп. Панорама на труда, бр. 3/2020, <https://panoramaonline.eu/wp-content/uploads/PanoramaOnline-03-2020-Maria-Mancheva1.pdf>

Mancheva, M. (2020), *Zaetostta na zhenite v EU spored obrazovatelното im ravnishte*, journal *Panorama na truda*, 3/2020;

Тодоров, Т. (2012) Подходи за изследване на заетостта и безработицата, ИК „Шанс“;

Todorov, T. (2012) *Podhodi za izsledvane na zaetostta I bezrobotitsata*, ИК „Shans“;

Lobscha Lara et al, (2021), *Corporate digital responsibility*, *Journal of Business Research*, Volume 122, January 2021;

Peicheva, M., (2019), *Social Responsibility of the Universities in Europe – Research of Diversity of Practices*, *Economic Alternatives*, 2019, Issue 2;

СТРАТЕГИЧЕСКИ РАКУРС КЪМ РАЗВИТИЕТО НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ С АКЦЕНТ ВЪРХУ ОБРАЗОВАНИЕТО И ОБУЧЕНИЕТО

Гл. ас. д-р Ирина Данаилова
Катедра „Човешки ресурси и социална защита“, УНСС,
irina.danailova@gmail.com

STRATEGIC PERSPECTIVE ON HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT FOCUSING ON EDUCATION AND TRAINING

Irina Danailova, assistant professor, PhD
Human Resources and Social Protection, UNWE, irina.danailova@gmail.com

Резюме: Основна цел на представения доклад е да се направи кратък анализ на ефекта от приложението на Стратегията за висше образование и обучение – данните за България са съпоставени с тези на ЕС, за да се прецени напредъка на България и успешността на провежданата политика.

Abstract: The main objective of the presented report is to make a brief analysis of the effect of the implementation of the Higher Education and Training Strategy – the data for Bulgaria are compared with those of the EU in order to assess Bulgaria's progress and the success of the policy.

Ключови думи: Образование; обучение; развитие на човешките ресурси; стратегия.
Key words: Education; training; human resources development; strategy.
JEL: I23; O15.

Развитието на човешките ресурси е от ключово значение за икономиката и признаването на този факт ясно личи при разглеждането на приоритетите на европейската политика. Една от амбициозните цели на Европейската комисия е да създаде Европейско пространство за образование: „Континент, където ученето или работата в друга държава членка се е превърнало в нещо общоприето и където владеенето на два чужди езика, освен майчиния език, е норма. Континент, където хората имат силно чувство за своята идентичност като европейци, за европейското културно наследство и неговото многообразие“ (About higher education policy, 2020).

Концепцията за учене през целия живот бележи европейските политики и стратегии в областта на УЧР и РЧР през последните 10 години – от Лисабонската стратегия до Стратегия Европа 2020 фокусът винаги е бил върху образованието, заетостта, просперитета на хората, икономическият растеж. Динамиката на процесите и дигитализацията показаха, че без промяна в знанията

и уменията на човешките ресурси обществата ще бъдат изправени пред невъзможност да се адаптират към технологичните и дигитални иновации.

Образованието и обучението ще имат значима роля в следващия програмен период – знанието, увеличаването на мобилността, обмена на учащи се са сред дейностите, в които се планират сериозни инвестиции. Но концепцията за единна европейска политика би била само претенция, ако не намира отражение в политиките на национално ниво, което винаги е било задача и ангажимент на съответните правителства.

Основна цел на представения доклад е да се направи кратък анализ на ефекта от приложението на един от документите, които имат решаващо значение за политиката в областта на образованието и обучението – Стратегията за висше образование и обучение, която приключва в настоящата 2020г. Данните за България са съпоставени с тези на ЕС, за да се прецени напредъка на България и да се обособят проблемните области.

Стратегията на пръв поглед изглежда и звучи добре – направен е подробен анализ на ситуацията в страната; дефинирани са предизвикателствата; които трябва да бъдат посрещнати; поставени са конкретни цели и подробно са разписани дейностите за постигането им. Това, което прави силно впечатление е, че липсват количествени показатели за оценка, което прави измерването на напредъка доста трудно.

Ключовите показатели за състоянието и динамиката на процеси в областта на образованието и обучението в страните Европейския съюз и България са от Докладите на ЕС, свързани с ежегодния мониторинг на България в областта на образованието и обучението и от НСИ. Деветгодишният период на събиране на данни позволява да се проследят тенденциите и да се направят съответните изводи.

Таблица 1. Ключови показатели за състоянието и динамиката на процесите в областта на образованието и обучението в страните Европейския съюз и България

Целеви показатели от стратегическата рамка ЕТ 2020	България BG		BG		BG		Средно за ЕС		2017		2018	
	2009	2014	2017	2018	2009	2014	2009	2014	2017	2018	2017	2018
Преждевременно напуснали системата на образованието и обучението (на възраст между 18 и 24 год.)	14.7%	12.9%	12.7%	12.7%	14.2%	11.2%	14.2%	11.2%	10.6%	10.6%	10.6%	10.6%
Завършили висше образование (на възраст между 30 и 34 год.)	27.9%	30.9%	32.8%	33.7%	32.3%	37.9%	32.3%	37.9%	39.9%	39.9%	40.7%	40.7%
Дял на 15-годишните със слаби резултати по:	Четене	41%	39.4%	41.5%	41.5%	17.8%	19.5%	17.8%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%
	Математика	47.1%	43.8%	42.1%	42.1%	22.3%	22.1%	22.3%	22.2%	22.2%	22.2%	22.2%
	Природни науки	38.8%	36.9%	37.9%	37.9%	17.7%	16.6%	17.7%	20.6%	20.6%	20.6%	20.6%
Участие на възрастните в процеса на учене (на възраст между 25 и 64 год.)	1.6%	2.1%	2.3%	2.5%	9.5%	10.8%	9.5%	10.8%	10.9%	10.9%	11.1%	11.1%
Завършили висше образование (на възраст между 30 и 34 год.) /Родени в страната/	27.9%	33.5%	32.6%	33.7%	33.1%	38.6%	33.1%	38.6%	40.6%	40.6%	41.3%	41.3%
Инвестиции в образование	4.1%	4.1%	3.4%	3.6%	5.2%	4.9%	5.2%	4.9%	4.7%	4.7%	4.6%	4.6%
Процент на заетост на наскоро дипломираните се според придобитото образование (на възраст между 20 и 34г.)	63.7%	52.6%	61.0%	67,8%	72.5%	70.7%	72.5%	70.7%	74.2%	74.2%	76,8%	76,8%
	85.2%	74.5%	86.5%	84,5%	83.8%	80.5%	83.8%	80.5%	84.9%	84.9%	85,5%	85,5%

Информационен източник: Доклад на ЕК (2018), Доклад на ЕК (2019),

Забелязват се следните проблеми, които спешно трябва да намерят своето решение:

- При преждевременно напусналите системата за образование на възраст 18-24 г. се наблюдава тенденция към намаляване на броя отпадащи – от 14,7% за 2009г. до 12,7% за 2018 г. Но ако тези данни изглеждат обнадеждаващи сами по себе си, сравнението им с европейските показва сериозно изоставане – 10,6% за 2018г.
- Инвестициите в образованието на България в годишен разрез намаляват /4,1% за 2009г. към 3,6% за 2018г./ Впечатляващо е, че преди 11 години, в началото на наблюдавания период, сме били по-близо до европейските позиции, отколкото сме сега – ЕС – 4,6% (2018г.). Коректно е да се отбележи, че в Стратегията има количествен критерий – 1,5% и той явно е постигнат и надминат. Остава въпросът защо държавата си поставя толкова занижени цели.
- Процентът заетост на наскоро дипломирали показва различия по отношение на нивата на образование – през 2018г. България е с по-слаби позиции спрямо европейските постижения по отношение на ISCED¹ 3-4 – България 67,8%, ЕС – 76,8%. По отношение на ISCED 5-8 показателите са добри – България 84,5%, ЕС – 85,5%. Данните са показателни, че реализацията на хора с висше образование е по-успешна, отколкото със средно.
- През 2013г. дялът на населението с висше образование нараства с 2.6% в сравнение с 2009г. – промяната е от 23% до 25.6%, Броят на учениците, които продължават обучението си във висше училище, нараства, макар и с малки темпове (НСИ, 2014). Тенденцията през следващите няколко години обаче е друга – учащите във ВУЗ намаляват. През учебната 2014/2015 година общият брой на студентите в България е с 2.2% по-малко в сравнение с учебната 2010/2011 година и с 1.5% по-малко в сравнение с предходната учебна година. През учебната 2015/2016 г. – 4.4% по-малко в сравнение с предходната година. (НСИ, 2016). Демографските проблеми са факт, намаляването на потенциалните кандидат-студенти – също, но трайно негативната тенденция е повод за тревога. Данните за 2018 г. са малко по-оптимистични – 28,2%, но за да бъдат значими и да отразят трайно подобряване, трябва да бъдат потвърдени през 2019 и 2020.

Сравнение с някои европейски държави показва изключително интересни факти. България, наред с Малта, Италия, Чехия, Румъния, се характеризира с нисък относителен дял на хората с висше образование (25-64г.) – под 29%. За сравнение, същият показател има доста по-високи стойности за Франция

¹ ISCED 3 - 4-средна и полувисша образователна степен, ISCED 5 – 6 - висша образователна степен

(37,9%), Люксембург(47%), Холандия (40,4%) – страни с доста по-добри икономически показатели(Eurostat, 201

- В Стратегия „Европа 2020“ бе определена цел до 2020 г. 40% от младите европейци да имат висше образование. Данните показват, че те са изпълнени – 41,3% за 2018г. На този фон обаче България отново изостава – завършилите са 33,5%, което е значително по-малко. Реално през 2018 г. България изравнява равнището на ЕС за 2009 г. (33,1%), което показва сериозно деветгодишно забавяне.
- През 2018 г. пет региона в ЕС отчитат, че повече от 7 от 10 души на възраст 30-34 години имат висше образование: столичните региони на Литва, Полша и Обединеното кралство (Вътрешен Лондон – Запад и Вътрешен Лондон – Изток), както и Североизточна Шотландия (Education and training statistics at regional level, 2018).

Дял на 15 годишните със слаби постижения по:

четене от 41% през 2009 г. – до 41,5% през 2018 г. Резултатите са далеч от поставените цели, по-неприятно е, че разликата е в посока повишение, а не обратното;

математика от 47,1% до 2018 г. – 42,1%.

природни науки от 38,8% през 2009 до 2018 г. – 37,9%.

Последните два параметъра показват, че за 8 години почти няма разлика в получените резултати и стойностите остават далеч от желаните. Резултатите са под критичното второ ниво на грамотност и това е ясен знак, че системата не работи. Не бива да се забравя, че **PISA не е просто индикатор на запаметеното в училище** – инструментът има за цел да установи как учениците осмислят и прилагат наученото в реални ситуации. Това означава, че българските деца не са готови да се справят с реални проблеми и ситуации, което е критично за бъдещето на икономиката.

По отношение на качество на образованието – редица анализи, доклади и препоръки на ЕК акцентират върху проблемите, свързани с качеството на образованието – остаряла база; липса на качествени преподаватели; несъответствие между изискванията на пазара и получени компетенции в системата на висше образование и др. (Доклад на ЕК, 2016; 2018; 2019).

В годините се насложи тезата, че в България има твърде много университети, дори се оформи дискусия, че трябва да бъдат направени съкращения и учебните заведения да бъдат редуцирани. Кратка справка за съотношението на висше учебно заведение към броя хора от населението в различни държави показва следното:

Таблица 2. Брой университети и брой на населението

Държава	Брой висши училища (Webometrics, 2020)	Население (Eurostat, 2019)	Население/брой висши училища
България	51	6 998 430	137 224.11
Обединено Кралство	276	66 734 000	241 789.85
Германия	455	83 029 000	182 481.31
Нидерландия	129	17 294 000	134 062.06
Финландия	43	5 518 500	128 337.20
Франция	608	67 395 300	110 847.53
Люксембург	2	617 000	308 500
Швейцария	103	8 555 540	83 063.49
Норвегия	45	5 332 000	118 488.88

Справката е en gros и има за цел да покаже, че Висшите учебни заведения в България съвсем не е необосновано висок – особено в сравнение с икономически проспериращите държави, които отчитат доста високи резултати в областта на образованието (Финландия, Норвегия). Проблемът в образованието не е количествен, а качествен и се нуждае от много сериозен анализ, който ще бъде предмет на друго изследване.

Изводите, които се налагат, са, че Стратегията е постигнала част от целите си, но това се дължи по-скоро на занижени критерии, а не на толкова значим напредък. Тенденциите показват, че предлаганите (и прилагани) решения не само не решават така дефинираните проблеми, но и ги задълбочават. Необходимо е радикална промяна – в системата, в подходите и не на последно място – в нагласите на хората към образованието. Човешкият капитал, в качеството си на основен капитал в Икономиката на знанието, е изправен пред най-голямото предизвикателство за оцеляването си – необходимостта да променя непрекъснато капацитета си, знанията и уменията, за да се адаптира и да оцелее икономически и социално. Без нужните политически решения и стратегически рамки, това би било невъзможно.

Референции:

1. За политиката в областта на висшето образование, available at: https://ec.europa.eu/education/policies/higher-education/about-higher-education-policy_bg (accessed on 23.07.2020)
2. Мониторинг на образованието и обучението, България 2019, available at <https://ec.europa.eu/education/sites/education/files/document-library-docs>, accessed on 24.07.2020
3. Обзор на образованието и обучението за 2019 – България“ на ЕК, available in https://ec.europa.eu/education/policy/strategic-framework/et-monitor_bg accessed on 24.07.2020

4. Стратегия Европа 2020, available in http://publications.europa.eu/resource/cellar/8d8026dc-d7d7-4d04-8896-e13ef636ae6b.0016.02/DOC_2, accessed on 24.0.,2020
5. Образование и обучение на регионално равнище, available at https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Education_and_training_statistics_at_regional_level, accessed on 24.07.2020
6. <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu>
7. <https://www.webometrics.info/en/node/54>
8. <https://www.nsi.bg>

ВЛИЯНИЕ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА ВЪРХУ ПАЗАРА НА ТРУДА

Ас. д-р Любослав Костов
Катедра „Икономика“, УНСС, lkostov@unwe.bg

THE IMPACT OF DIGITALIZATION ON LABOR MARKET

Lyuboslav Kostov, assistant professor, PhD
Department of Economics, UNWE, lkostov@unwe.bg

Резюме: Настоящият доклад изследва основните предизвикателства пред пазара на труда в резултат на процесите по технологична трансформация. Целта е да се изведат конкретни предложения за икономически политики на национално ниво, стъпвайки върху глобалните и националните измерения на проблематиката. Акцент е поставен върху 1) ефектът „jobless recovery“, 2) развитието на неравенствата и 3) кризата COVID-19.

Abstract: The study examines the main challenges facing labor market as a result of technological transformation processes. The aim is to present concrete proposals for economic policies at the national level, based on the global and national dimensions of the issue. Emphasis is placed on 1) the “jobless recovery” effect, 2) the development of inequalities and 3) the COVID-19 crisis.

Ключови думи: Дигитализация; Пазар на труда; Неравенства; КОВИД-19.

Key words: Digitalization; Labor Market; Inequalities; COVID-19.

JEL: E6; J2; O3.

1. Увод

Всяка индустриална революция се основава на научно-технически открития и качествени скокове в развитието на производството. Първата бе на парния двигател, втората на електрификацията и масовото производство, третата на компютъра, четвъртата е дигиталната революция¹, състояща се в развитие на информационните технологии, съчетани с роботизацията, автоматизацията на задачите, интернет, 3D принтирането, безпилотните коли, генетиката, а в областта на отбраната и борбата с тероризма – дроновете, безпилотните самолети, кибернетичните оръжия и т.н. Най-общо, може да се твърди, че предстоят процеси, които ще променят облика на всички типове пазари (стокови, парични и трудови).

Настоящият доклад е концентриран върху извеждането на основните предизвикателства, които предстоят да се случат на пазара на труда в резултат

¹ Под термина Четвърта индустриална революция, се разбират технологии, които съчетават хардуер, софтуер и биотехнологии (Шваб, 2016).

на поредната индустриална революция. Целта на доклада е, освен да структурира и представи посоките на промените, но и да открие конкретни икономически политики, които биха били ценни в контекста на Индустрия 4.0 и нейното влияние върху българския пазар на труда. В методичен план са използвани следните количествени и качествени методи: анализ, синтез, абстракция, индукция, дедукция, сравнителен анализ и динамичен дескриптивен анализ.

Положителните страни на технологичния прогрес са многократно изследвани и представяни. Настоящият доклад представя по-критичен поглед, като идеята е да се открият основните предизвикателства и да се предоставят конкретни решения под формата на политики, спомагайки за обогатяването на дебатите в тази посока.

2. Растеж без намаление на безработицата

Редица изследвания през последните десетилетия (Гордън, 2000; Майер и Ташчи, 2012) показват, че всяка от последните три рецесии в САЩ е била последвана от съвсем различно явление, т.нар. „jobless recovery“. Освен това, все повече държави освен САЩ, също отчитат елементи на феномена „jobless recovery²“ (Грошен и Потър, 2003). Смит (2016) и Тоси (2014) предоставят емпирични доказателства, че има икономики, които регистрират нарастване на икономическия растеж и в същото време липса на промяна или дори увеличение на равнището на безработицата. От теоретична гледна точка, това би означавало край на валидността на „Закона на Оукън“ в неговия класически вид, край на отрицателната корелация между изменението на коефициента на безработица и изменението на икономическия растеж. Това потенциално е много важен процес, който до голяма степен авторите през последните години описват като белег, характеризиращ до каква степен едно пазарно стопанство и динамиката на индикаторите в него, са функция от високия технологичен прогрес.

Може да се твърди, че загубата на връзката между растежа и безработицата е първият значим ефект, който ще се открие в резултат от влиянието на технологичния прогрес върху трудовите пазари. Налице е опасност не малка част от класическите икономически зависимости да бъдат поставени под сериозно изпитание. По-конкретно, феноменът „jobless recovery“ може да се обясни с няколко основни характеристики.

На първо място, промяната на технологиите води до наличието на структурна безработица, която трудно би могла да се избегне в динамичните условия, в които се развиват съвременните стопанства. Ако в една икономика има

² Едновременно нарастване на безработицата и икономическия растеж. Липса на отрицателна корелация между двете величини.

бързи технологични и структурни промени, това може да доведе до безработица, въпреки икономическия растеж. Например, бързи подобрения в технологията на производството може да създадат по-висока добавена стойност, но някои работници ще имат първоначален дефицит на умения и ще трябва да се преквалифицират. Всъщност, структурната и фрикционната безработица вследствие от технологичното обновление и постигането на по-висок икономически растеж, се проявяват с известен лагов ефект. Следователно, при равни други условия, естественото ниво на безработица расте успоредно с повишаването на икономическия растеж. Но тъй като в този случай равнището на безработица е функция от растежа, то проявлението ще се изразява с известен период на закъснение. Подобно нещо се наблюдава в развити дигитално икономики в момента като Китай, Япония и САЩ (Смит, 2016).

На второ място, технологичното обновление може да доведе до роботизация и дигитализация на дейности, които са били извършвани от фактора труд на един предходен етап. По този начин, производствения процес от една страна се оптимизира, но от друга страна равнището на безработицата може да не се променя или дори да нараства. Това би могло да бъде логично обяснение на допусканията, както на Смит (2016) и Тоси (2014), така и на други икономисти (Пери, 2012), които през последното десетилетие все повече твърдят, че икономическия растеж не води задължително до редуциране на равнището на безработицата. По този начин в по-новите изследвания върху връзката между растежа и безработицата, особено след 2010 година, се отхвърля действието на „Законът на Оукън“.

Очакванията са технологиите за изкуствена интелигентност (АИ) да автоматизират много работни места, но ще има ефект и върху заетостта, безработицата и производителността на труда. В контекста на тези процеси, търсенето на работна сила също променя своя характер и еластичност. Преди 50 години то е било по-еластично спрямо търсенето на работна сила в момента (Бесен, 2018).

Промените във взаимодействието между основните макроикономически променливи в резултат от технологичната трансформация, които имат отношение върху трудовите пазари, ще рефлектират и върху работниците и служителите и тяхната бъдеща роля в създаването на добавена стойност и по-висок БВП. Най-общо, основните предизвикателства пред фактора труда, биха могли да се сведат до:

1. Недостатъчна и несъответстваща квалификация на работниците и служителите;
2. Риск от загуба на работни места, без да бъдат заменени, по-конкретно нискоквалифицирани такива;
3. Липса на адекватни умения, за да се ускори преходът към Четвъртата индустриална революция;
4. Опасност от възникване на висока и трайна структурна безработица.

На база гореизложеното, вероятността за висок икономически растеж, несъздаващ достатъчно нови работни места, е напълно реална. Освен предизвикателствата, разбира се, съществуват и предимства. Новата индустриална революция има потенциала да подобри производителността, както и живота и качеството на работните места, ако бъде надлежно придружена от стабилен микс от политики за приобщаващ и устойчив (интензивен), задвижван от иновациите растеж.

3. По-големи неравенства

Ръстът на неравенствата в доходите се задълбочава както в глобален, така и в национален план. В условията на дигитална трансформация, все по-отчетливо се откроява риска от поява на нови неравенства, основани на ограничена възможност за дигитална свързаност, за обмен на данни, на доходи и богатства, на географски дадености, на интелектуална собственост и др. Неравенствата са причина за намаляването на доверието в европейски и национални институции и ограничаването им е от съществено значение за устойчивото развитие и на България.

Доказателства за развитието на тези неравенства могат да се намерят в редица наднационални анализи (Озбърн и Фрей, 2013) и доклади на ЕК, становища на ЕИСК (ЕКО/410), официални данни на Евростат и т.н. Подобна е ситуацията и в България, ако вземем предвид данните на НСИ за социалните индикатори, кривата на Лафер, изследването SILC S80/S20 на Евростат, коефициента на Джини и др.



Източник: Евростат, 2020

Фигура 1. Коефициент на Джини в България за периода 2010 – 2019 г.

Данните на *Фигура 1* показват именно, че тенденцията в България през последните девет години е към нарастване на нивата на неравенствата. Към края на 2019 г. стойността на коефициента на Джини е 40,8%, което е рекорд за България въобще, тъй като страната ни никога не е отчитала толкова висока стойност (единствената година, когато бе преминала границата от 40% бе през 2017 г.). Тук е важно да се каже, че данни за Джини се събират още от времето на края на Втората световна война, така че това е доста дълъг период, и може да се твърди, че сме свидетели на нещо историческо.

В този смисъл, интердисциплинарния подход при разглеждането на проблемите и предимствата на технологичните промени е наложителен, защото понякога изолираните рационални икономически решения водят до качествени социални изменения, които не подлежат на количествен анализ. Фрей и Озбърн (2013) доказват, че повече от половината (54%) работни места в ЕС са застрашени от компютързация през следващите десетилетия. Според тяхното изследване, рискът за отделните страни в ЕС варира между 40% (подобно на САЩ) и 60%. Това тяхно допускане лесно би могло да се потвърди и ако бъде разгледан Индекса за дигитална икономика и общество (DESI³), който използва ЕК за оценка на дигиталното развитие на страните-членки. Там България е на 27-о място в ЕС.

Коронек и Стилциц (2018) смятат, че неравенствата са едно от основните предизвикателства, породени от разпространението на изкуствения интелект и други форми на технологичен прогрес, които може да заместят работниците. За да се възползваме ефективно от тези технологии, трябва да имаме пълна и задълбочена информация и разбиране на въздействието на роботиката и ИИ върху растежа, производителността, труда и неравенството (Сиймънс и Радж, 2018). Съществуващата емпирична литература използва предимно статистически методи на анализ, което изключва задълбочени проучвания относно условията под които роботиката и AI допълват или заместват труда.

Всъщност, неравенствата винаги са били част от икономическите системи. Следователно, те трябва да се разглеждат като системен проблем на съвременните общества, а не като нещо извънредно. Въпросът с тяхното лимитиране в приемливи за обществото граници, винаги трябва да бъде на дневен ред, особено в условията на нова технологична революция пред която сме изправени като общество.

Като доказателство за наличието на проблем с нарастващите неравенства, може да се посочи, че според WIID⁴ (2020), над 40% от създадения икономи-

³ Digital Economy and Society Index: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desi>

⁴ World Income Inequalities Database, 2020

чески растеж след 1980 г. е придобит от топ 10% от най-богатите хора в съответните държави (Китай – 43%, Европа – 48%, Индия – 66%, Русия – 117%, САЩ и Канада – 57%). Ако трябва да се прави сравнение, то консолидацията на средства в Европа е по-стръмна, отколкото консолидацията на средства в Китай според същия доклад.

Друг съществен елемент на развитието на неравенствата е настоящата пандемия. Кризата COVID-19 ще постави много предизвикателства пред съвременните общества, които към момента все още ни е трудно да разберем, защото сме изцяло концентрирани в овладяването на първо място на медицинските измерения на тази криза. Една от тези промени ще бъде развитието в близко бъдеще на по-големи социално-икономически неравенства, отколкото наблюдавахме до този момент.

Според Оксфам (2020), около 500 млн. души биха могли да бъдат изтласкани към крайна бедност в резултат от тази пандемия. Това са хора, които до този момент са се намирили или във втория или в третия квинтил по отношение на доходите (т.нар. „средна класа“). Става въпрос за между 6 – 8% от глобалното население, което ще се озове в тази ситуация още през 2020 г., като резултат от затварянето от страна на правителствата на цели икономики, за да може да се управлява разпространението на вируса. развитието на този процес потенциално ще забави борбата срещу бедността и неравенствата в глобален план с цяло десетилетие, като в определени части по света (Африка и Близкия Изток) това забавяне се оценява на поне 30 години (Оксфам, 2020).

В същото време, първоначалната оценка на МОТ (2020) е, че минимум 25 млн. работни места ще бъдат изгубени и няма да могат да бъдат възстановени след края на пандемията. Това от своя страна ще доведе до загуба на доход от домакинствата по света в размер на повече от 3,4 трилиона долара, като това число прогресивно нараства всяка следващата седмица. Повечето международни организации, като Световната банка и Международният валутен фонд, твърдят че светът се насочва към рецесия, която е по-голяма по своите мащаби от глобалната финансова и икономическа криза от 2008 г. Например, според Макинзи (2020), икономиката на САЩ търпи загуби, които са равностойни на поствоенния период в средата на 50-те години, което само по себе си е исторически спад на икономиката. Все по-ясно става на всички, че размерите на тази криза ще бъдат по-големи по мащаб спрямо кризата от 2008 г.

На този фон, процесите по ускорена дигитализация на редица дейности експоненциално нарастват (дистанционно обучение, дистанционна работа, дистанционно пазаруване и т.н.). Всъщност, ако настоящият доклад разглежда влиянието на дигитализацията върху пазара на труда, то кризата COVID-19 се явява като катализатор и ускорител на това влияние. Следователно, ако мнозинството от авторите говорят за нарастващи форми на нера-

венства сред общества в резултат от технологичното развитие, то в настоящите условия, тези процеси би трябвало да са обект на още по-засилен интерес от изследователите, тъй като ще стават все по-актуални.

4. Предложения за политики на национално ниво

На база гореизложеното, настоящият доклад дефинира следните препоръки към икономическата политика на България в контекста на технологичната трансформация и влиянието върху пазара на труда, а именно:

1. Изработване на стратегия за преход на страната към Индустрия 4.0, тъй като България е единствената в ЕС, която все още няма такава;
2. Извеждане на ролята на образованието и по-високата квалификация на преден план⁵. Изграждане на качествено нова образователна инфраструктура, която да отговора на изискванията на дигиталната трансформация⁶;

Осигуряване на работниците и служителите подходящи обучения за всички възрастови групи и сектори посредством предоставяне на гаранция за обучение и насърчаване на междудисциплинарни умения, вкл. фундаментални знания, цифрова грамотност, познавателни и социални умения;

1. Да се предприемат мерки за интегриране в пазара на труда на потенциалът на обезкуражените и демотивирани лица;
2. Повече подкрепа за иновациите в предприятията от индустриалния сектор. В България инвестициите в НИРД като дял от БВП са на последно място в ЕС. В момента те все още са по-малко от 1% от БВП при средноевропейско равнище от около 3%;
3. Предлаганите икономически политики трябва да се основават не само на икономически индикатори, но и на социални такива по примера на Европейският стълб за социални права;
4. Трябва да се предприемат действия за разширяване на статистическата база с данни за пазара на труда и променливите, които му оказват влияние в условията на дигитална икономика;
5. Трябва да се разработи и приеме национална стратегия относно ИИ в контекста на „Бялата книга за изкуствения интелект“ на ЕК или изкуственият интелект да бъде съществена част от Националната стратегия за развитие „България 2030“ ;

⁵ Според Economist (2017), около 78% от работните места в електронната търговия изискват университетска диплома, докато при традиционната търговия на дребно това е валидно само за 12% от работните места.

⁶ Според СИФ (2016), 65% от децата, които сега започват началното си образование, в крайна сметка ще работят напълно нови професии, които в момента дори не съществуват.

5. Заключение

Основните предизвикателства пред пазара на труда са свързани с технологичната безработица, навлизане на нестандартни форми на заетост, застаряване на населението на национално ниво и дигитална некомпетентност, както и опасност от ограничаване обхвата на колективното преговаряне поради навлизането на все повече нестандартни форми на работа. Тези предизвикателства следва да получат адекватна реакция в политиките по пазара на труда, за да не се стигне до ерозия на трудовите стандарти, загуба на доверие и разширяване на неравенствата от всякакъв тип, особено в постпандемичния период, който предстои.

Почти 80% (МВФ, 2020) от хората в развитите икономики искат тяхното правителство да прави повече за защита на социалната и икономическа сигурност на страната им в условията на технологична трансформация. В условията на автоматизация е важно хората да се чувстват подкрепени от своята държава ако изгубят работата си, като държавата им помага по-активно в търсенето на нови възможности и алтернативи, било чрез преквалификация или нещо друго. Логичният въпрос би бил по какво тази индустриална революция се различава от предишните. Несъмнено отличителен белег е интензитета с който се развиват технологиите. В този смисъл, съвсем логични са и притесненията на редица изследователи за способността на отделните трудови пазари да се климатизират по адекватен и безпроблемен начин за относително кратко време.

В крайна сметка, информационните технологии ще поставят значителен дял от заетостта в широк диапазон професии, изложени на риск в близко бъдеще. Мнозинството от авторите правят генерален извод, че като цяло делът на труда в национален мащаб за отделните икономики ще намалява. Нашата задача е да разберем какво ще стане с този труд и ще има ли той алтернативно приложение. Подобен тон на разговор се цели да се постигне и с настоящия доклад, който маркира част от предизвикателствата пред пазара на труда в глобален и национален мащаб, предоставяйки конкретни предложения за провеждане на икономическа политика.

Използвана литература

1. Шваб, К. (2016). Четвъртата индустриална революция. Изд. „Хермес“
2. Bessen, J. (2018). AI and JOBS: The Role of Demand, NBER working paper series, Working Paper 2423
3. CEDEFOP (2012). Future skills supply and demand in Europe. Forecast 2012. European Centre for the Development of Vocational Training (CEDEFOP).
4. Frey, C., Osborne, M. (2013). The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation, Oxford University
5. Gordon, R. (2000). Does the 'New Economy' measure up to the great Inventions of the Past?, Journal of Economic Perspectives, American Economic Association, pp. 49 - 74

6. Groshen, E., Potter, S. (2003). Has Structural Change Contributed to a Jobless Recovery?, Federal Reserve Bank of New York
7. Peri, G. (2012). Immigration, Labor Markets, and Productivity, Cato Journal, Volume 32, No. 1, pp. 348 -458
8. Korinek, A., Stiglitz, J. (2018). Artificial Intelligence and its Implications for In-come Distribution and Unemployment, NBER working paper series, Working Paper 24174
9. Meyer, Brent, Tasci, Murat (2012). An Unstable Okun's Law, Not The Best Rule of Thumb, Economic Commentary, Number, Federal Reserve Bank of Cleveland, Cleveland, Ohio, United States of America
10. Seamans, R., Raj, M. (2018). Ai, Labor, Productivity and The Need for Firm-Level Data, NBER working paper series, Working Paper 24239
11. Smith, L. (2016). Jobless Recovery: The New Normal Since 1990, Investopedia, Retrieved
12. Toossi, M. (2014). Labor force projections to 2022: the labor force participation rate continues to fall, Bureau of Labor Statistics
13. Евростат: Статистическа база с данни за коефициент на Джини: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?lang=en&dataset=ilc_di12
14. Евростат: статистическа база данни за DESI индекс: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desi>
15. European Economic and Social Committee: Opinion EKO/410: Wealth Inequality in Europe: the profit-labor split between member states: <https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/wealth-inequality-europe-profit-labour-split-between-member-states-own-initiative-opinion>
16. World Income Inequalities Database, 2020: <https://www.wider.unu.edu/project/wiid-%E2%80%93-world-income-inequality-database>
17. Oxfam report: Time to care 2020: <https://www.oxfam.org/en/research/time-care>
18. McKinsey Report: Business in 2020 and beyond: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/business-in-2020-and-beyond>
19. IMF World Economic Outlook: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020>
20. ILO Monitor: Covid-19 and the world of work. Fifth edition. Updated estimates and analysis: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_749399.pdf

ТЪМНИТЕ СТРАНИ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА: ПОЛЯРИЗАЦИЯ, ДЕЗИНФОРМАЦИЯ, УКЛОНИ

Докторант Иванина Манчева
Катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство,
iva.mancheva@gmail.com

THE DARK SIDES OF DIGITALIZATION: POLARIZATION, DISINFORMATION, BIASES

Ivanina Mancheva, PHD Student
Department of Economics, University of National and World Economy,
iva.mancheva@gmail.com

Резюме: Дигитализацията е движеща сила за икономическия растеж и подобряване на благосъстоянието, особено в условията на пандемията от Covid-19. В същото време доскоро оставаха подценени редица нежелани последици и рискове, свързани с дигитализацията. Докладът систематизира аргументи относно ролята на дигиталната трансформация, алгоритмите и изкуствения интелект за формиране на уклони, възхода на дезинформацията и влиянието върху предпочитанията.

Abstract: Digitalization is a driving force for economic growth and prosperity, especially in the context of the Covid-19 pandemic. At the same time, the side effects and risks remained underestimated. The report systematizes the arguments about the role of digitalization, algorithms and artificial intelligence in shaping biases, the rise of misinformation and the effects on preferences.

Ключови думи: дигитализация; алгоритми; информационни стоки; дезинформация.
Key words: digitalization; algorithms; information goods; disinformation.
JEL: D83; L49; O32; Z11.

Увод

Преобразуващата сила на дигиталните технологии трудно може да бъде надценена. Тя надхвърля сферата на икономиката и променя социалните норми и взаимоотношения, политическия процес и културните стойности. В икономически план, тя намалява бариерите за навлизане на даден пазар и разходите за копиране, което създава по-достъпни алтернативи на аналоговите стоки и услуги. Дигитализацията понижава разходите за търсене и за доставка, улеснява ценовите сравнения, прави възможна появата на нишови стоки и услуги. Освен безспорните си предимства, тя има и негативни последици, които обикновено се разглеждат през призмата на преразпределителните ефекти и трудовия пазар, от една страна, и увеличеното пазарно влияние, от друга. Под въздействие на тези процеси се маргинализират редица

професии и нарастват неравенствата. В допълнение, дигитализацията преразпределя доход от създателите към посредниците.

Социално-политическите последици също са двояки. Развитието на дигитализацията породи големи надежди за увеличаване на прозрачността на правителствата и за активно включване на гражданите в политическия процес. Но също така стана ясно, че дигитализацията допринася за отрицателни явления като ръста на дезинформацията. Налице са примери, че тя може да постави под заплаха основни права, като поверителността, създава риск от дискриминация и усилва влиянието на авторитарните режими.

Обикновено тези два аспекта се разглеждат изолирано. Докато правната и политическата теория претеглят индивидуалните права и свободи и заплахите за демокрацията, икономистите обсъждат последиците на дигиталната трансформация върху трудовия пазар, данъчното облагане или бъдещето на парите.

В доклада се прави опит за систематизиране на някои предизвикателства, възникващи от дигитализацията през призмата на създаването, възприемането и използването на информация, с особен акцент върху формирането на убеждения и предпочитания (като предпоставка за вземане на решения). Много от коментираните заплахи, например, дискриминация и поляризация, са свързани с разпространението и използването на информацията. Но в основата им са наложените от технологиите промени в *обработването* на информацията.

Целта на изследването е да зададе рамка за анализ на проблеми, произтичащи от дигитализацията, с инструментите на икономическия анализ. Във връзка с това се поставят следните задачи:

- Да се съпоставят възможностите и рисковете, възникващи в резултат на дигитализацията.
- Да се оцени влиянието на алгоритмите и платформите върху потребителските предпочитания;
- Да се оцени ролята на дигитализацията за възхода на дезинформацията.

Обект на изследването е влиянието на дигитализацията върху създаването, обработването, възприемането и използване на информация и информационни стоки. Предмет са проявленията на тези влияния, в това число алгоритмичните пристрастия, поляризацията и ръстът на дезинформацията.

За целите на изследването се приема, че информационни стоки са стоки и услуги, които имат нулеви пределни разходи – понятие, което в практически план съвпада с дигиталните стоки и услуги. Разликата между стоки и услуги е пренебрежната. Макар информационните стоки да включват широк набор продукти – от видео игри до борсови котировки, анализът се концентрира върху продукти на новинарски медии, освен ако не е указано друго.

Анализът е построен по следния начин: В първа част се разглеждат тези особености на дигитализацията, които водят до промяна в обработването,

разпространението и възприемането на информация. Разглеждат се аспекти на проблема с дезинформацията. Във втора част се коментират проблемите, свързани с промяната на предпочитанията и поляризацията. В трета част се обръща внимание на подмяната на човешката проценка при подбор, класифициране и проверка на информация, с алгоритмични филтри. Възходът на технологиите за проследяване, алгоритмите и изкуствения интелект поставя въпроси за безпристрастността на алгоритмите.

1. Дигитализация и пазар на информационни стоки

Дигитализацията може да включва дигитализирането на информацията и преминаването към дигитални процеси и технологии, например, електронна поща. Някои автори¹ правят разлика между дигитализиране и дигитализация (digitization и digitalization) – в първия случай говорим за промяна на формата на данните, докато във втория случай – за промяна на бизнес процесите. Дигитална трансформация е процесът на замяна на човешкия труд или механични операции, извършвани от машини, с дигитални (цифрови) процеси, както и замяната на по-стари дигитални технологии и машинна автоматизация с по-нови дигитални технологии. Акцентът е върху промяната, която обхваща не само движението на информацията в рамките на организациите и реорганизацията на технологиите, но променя из основи бизнес моделите, ролята на потребителите и културата на взаимоотношенията. Редица дейности и работни места отмират и се размиват границите между производствените фактори.

Дигитализацията не е просто още един слой на представяне на информацията, нито само допълнително средство за комуникация, а процес, който променя същността на обществените отношения, както и взаимодействията в рамките на икономическата система. Тя улеснява свързването и разкриването на предпочитанията на потребителите, на вярванията и идентичността им, като позволява въздействие върху тях. Благодарение на дигиталните технологии става възможно създаването на множество вариации, разделянето и комбинирането на информационни единици. Това води до своеобразна gemix култура, но също така прави по-сложно проследяването на взаимодействията и модификациите, които водят до създаване на даден продукт. На следващо място, дигитализацията позволява виртуални профили и анонимност, което води до проблема с безотговорността (тролове, реч на омразата, преднамерена дезинформация и пр.)

В допълнение, тя променя и начина на възприемане на информацията. Това е тясно свързано с особеностите на информационните стоки.

¹ Вж. например, <https://news.sap.com/2016/05/digitization-vs-digitalization-wordplay-or-world-view>

Ключовата характеристика е промяната на мащаба и изобилието на дигитални стоки и услуги, което води до качествени промени в използването на информацията. Обяснявайки провокативното твърдение „медията е съобщението“, McLuhan (1964) уточнява, че то е в сила «тъй като именно медията е тази, която оформя и контролира мащаба и формата на човешките отношения и действия.»

Изобилието е свързано с това, че информацията в дигитален формат е лесна за копиране (при клонящи към нула пределни разходи), което прави възможни безплатните дигитални стоки и услуги. Безплатните информационни стоки имат своята „цена“ под формата на данни или внимание, което води до влошаване на проблема с пазарната концентрация. (Edelman and Geradin, 2018). От гледна точка на настоящото изследване по-важна е друга последица от опосредстваното заплащане на информационните стоки – с данни или внимание. Пазарите на данни или внимание предполагат не просто посредник, а наличие на платформа, която свързва две групи участници. При това са налице мрежови ефекти и възможност за кръстосано субсидиране между различните групи участници, както посочват Rochet and Tirole (2003). В такава среда проблемът за непълната информация при безлична размяна може да се трансформира в проблем за превърнатите предпочитания.

В продължение на проблема с възприемането следва да се посочи, че информационните стоки са трудни за оценяване. Това се дължи, на първо място, на факта, че те са стока, зависеща от опита, като в редица случаи не е налице повтаряща се употреба на вече изпробваната стока от същия вид (полезното съдържание е усвоено с научаването на информацията и повторно придобиване на същата стока е ненужно). Това определя значимата роля на репутацията, препоръките и авторитетите. Второ, възприемането на информационните стоки изисква определена подготовка, нагласа или обучение. Това предполага разходи *от страната на търсенето*. Както посочва Agrow (1984), самият индивид е основният входен ресурс (input), като информационните разходи включват и невъзвратими инвестиции в обучение и т.н.

Разходите за създаване, разпространение и възприемане на информация, следва да включат и оценка на пропуснатите ползи или вредите от загуба на контрол върху информацията. Те могат да се третират като алтернативни разходи и/или от гледна точка на външните ефекти. Второто дава по-широк поглед към избора между поверителност (privacy), от една страна, и отчетност и прозрачност, от друга.

Стойността на информационните стоки е силно зависима от контекста. В допълнение, тя нараства при комбиниране. В някои случаи това може да е свързано с факта, че информационните стоки са обект на мрежови ефекти, доколкото ползите от тях зависят от наличието на потребители със сходни умения и предпочитания или от наличието на достатъчен брой доставчици на информация (непреки мрежови ефекти).

Накрая, информационните стоки имат висока социална стойност, което се проявява най-малко в два аспекта – като инструмент за влияние и като начин за демонстрация на статус. Голяма част от така описаните характеристики са присъщи на информацията сама по себе си, без отношение към дигитализацията. Дори усещането за изобилие на информация е проблем, върху който са разсъждавали още средновековните автори. Проблеми като дезинформацията също са познати от столетия, но са усилены благодарение на дигиталните технологии.

Оставяйки при традиционния възглед за информацията и медиите, следва да посочим, че една от интерпретациите на пропагандата е, че тя организира и координира многообразието от мнения. Но според модела на пропагандата на Chomsky and Herman (1988), „пазарните сили, вътрешните предположения и автоцензурата“ мотивират вестниците и телевизионните мрежи да заглушават несъгласието. В редица случаи се стига до автоцензура. Според двамата медиите извършват подбор на базата на пет филтъра, съобразявайки се с интересите на собственика, източниците на информация, източниците на финансиране, страха от дискредитиране и различни фобии и, най-общо, предубеждения. (Последният филтър първоначално е бил дефиниран като антикомунизъм, но идеята е да отрази доминиращите страхове в обществото, които определят политическа коректност.)

По какъв начин дигитализацията изменя модела на пропагандата? Първо, традиционните медии бяха изместени от социалните мрежи (многогранна платформа, обикновено тип аудитория). Замяната на медийната пропаганда, която често се асоциира с цензура, в резултат на трансформиращото влияние на новите медии и социални мрежи протича по няколко направления – съобразяване с интересите на рекламодателите (източник на финансиране по Чомски и Херман), търсене на репутация и влияние (източник на информация), страх от остракизъм и социален натиск.

Ключовата разлика е, че докато традиционната медия е принудена да създава такива информационни продукти, които да предизвикат интерес за покупка, платформата е освободена от необходимостта да се съобразява с търсенето на информация и оценката за конкретната информация, стига да е успяла да привлече достатъчен брой доставчици. Тя не продава съдържание, а „потребителско преживяване“. Веднъж достигнала критичен мащаб, тя извлича малка пределна полза от всеки нов потребител.

В случаите, когато разпространението на информация става изцяло чрез платформи, е налице разслояване на интересите на различните участници. В таблицата е представен модел на мотивите на различни участници в традиционните и новите канали за разпространение на информация.

Таблица 1.

Вид участник	Мотиви	
	Предимства/Ползи	Вреди/Разходи
Източник на информация	Продажби, Конверсии Маркетинг, Lead generation Влияние, Brand Awareness Репутация, Статус Обмяна на информация и сравняване на мнения Ангажираност и изразяване на позиция Законово задължение	Разход на време Отказ от privacy Отказ да черпи сам ползите Риск от осъждане и социален натиск
Получател на информация	Практическа полза Образование Забавление, Любопитство Ангажираност и формиране на позиция Сравняване на мнения	Разходи за покупка (Цена) Разход на време Усилия Разочарование или когнитивен дисонанс
Медия ²	Приходи от продажба (Цена) Приходи от реклама Изразяване на позиция	Разходи за създаване, производство, разпространение и др.
Платформа	Приходи от реклама Приходи от продажба на съпътстващи продукти Извличане на данни	Разходи за НИРД, поддръжка, маркетинг и др.
Примери за посредници		
Традиционни търговци	Комисионна Репутация, влияние, скрита реклама	Разход, напр. Наем Отрицателни отзиви
Знаменитости	Същите като при платформите, данни	Разходи за НИРД, поддръжка, данни
Алгоритми		

Източниците на информация, медиите и – в някои случаи, платформите също така са изложени на регулаторен риск и риск от съдебно преследване в случаите на разпространение на невярна или неразрешена информация. В тази връзка следва да се отбележи, че масовото навлизане на «свободна» информация и на информация, чиито оригинален източник е трудно проследим, също така ограничава отговорността на създателите и разпространителите на съдържание.

² По отношение на част от дейността си традиционните медии също са платформа, която свързва рекламодателите и читателите. Но доколкото те произвеждат собствен продукт, който да продадат пряко на читателя, е налице разлика със социалните мрежи, които – с изестно опростяване, не продават собствен информационен продукт, а в замяна на данни и внимание, предлагат услугата по достъпа до такъв продукт.

Политиката на платформите, която отдава предпочитание на ангажирането, се наслаждава към човешката склонност да се обръща повече внимание на сензационни новини, каквито са крайните твърдения и дезинформацията. Изследване от 2018 г. върху статии, споделяни в Twitter, установи, че фалшивите новини се разпространяват шест пъти по-бързо и се споделят със 70% по-често от достоверните (Vosoughi, Roy and Aral, S., 2018).

2. Поляризация и въздействие върху предпочитанията

С навлизането на дигиталните технологии и интернет, бариерите за предлагане на информация се понижиха драстично. Това доведе до навлизането на многобройни аматьори на пазара на информация (например, блогъри), а ролята на професионалните агенти, които селектират и подреждат тази информация (журналисти, преподаватели и т.н.) намаля. Докато Чомски призовава за завладяване на медиите от тяхната „пленена“ аудитория, Юрген Хабермас заявява: „Цената, която плащаме за растежа на егалитаризма, предлаган от интернет, е децентрализираният достъп до нередактирани истории. В тази среда приносите на интелектуалците губят силата си да създават фокус.“ Известният германски философ твърди, че интернет едновременно „разширява и фрагментира контекста на комуникацията, по начин, който води до изолиране на различните аудитории“ (Habermas, 2006). Думите на Хабермас, изречени по време, когато Facebook все още е предимно студентска мрежа, предричат явлението, по-късно станало известно като филтърен балон (Pariser, 2011). Facebook от самото начало е ехо стая, тъй като приятелският кръг има превес в потока от информация за сметка на официалните и експертни източници на информация. Неговият алгоритъм за подбор на новинарския поток – EdgeRank, дава предпочитание на фактори като близостта между автора на дадено съобщение и неговия получател.

Идеята, че демократизацията на медиите в ерата на интернет допринася не само за увеличаване на многообразието от гледни точки, а за поляризацията и за създаването на ехо стаи, като цяло е добре изследвана. Sunstein (2002) подчертава, че заради изолирането на потребителите в затворени, идейно хомогенни групи, те се самоубеждават в първоначалната си позиция. Това засилва първоначалните вярвания, дори когато те са крайни и непроверени. Когато хората избират или бъдат затваряни в невидими групи с други хора, които споделят техните виждания, увереността им нараства на база на достъпните измерители на сходство и популярност. Това противоречи на идеята за «мъдрост на тълпата», която не предполага хомогенни групи и взаимно влияние.

На следващо място, социалните мрежи създават среда, която поощрява незабавните реакции. Не само EdgeRank дава приоритет на датата при сортирането, но и в социалните мрежи не достигат инструменти (с изключение на хаштаговете) за организация на по-старо съдържание. Създава се своеобразен стимул за бързи преценки, усилващ влиянието на умората от изобилието

на информация. Така също се допринася за възхода на дезинформацията и за разпространението на сензационни или въздействащи постове с по-малко информационно съдържание.

В допълнение, EdgeRank отдава предпочитание на емоционалните постове за сметка на по-неутралните. Това изтласква напред крайните мнения и води до засилване на поляризацията. Възможно обяснение е, че социалната мрежа цели единствено увеличаване на ангажираността на потребителите, а не тяхната информираност.

В по-широк план, решенията за персонализация на съдържанието, особено на по-ранните етапи от развитие, също допринасят за затваряне на потребителите в рамките на познатата среда. Това е така, тъй като правилата, които стоят зад алгоритмите, по правило се създават на база на наблюдаеми минали реакции и изявени предпочитания. Те обаче не могат да предвидят стремежа за промяна, освен ако не го свържат с установен модел, характерен за група със сходни демографски, икономически или поведенчески характеристики. Като се има предвид несигурността относно качествата на дадена информация алгоритмите, особено тези за препоръки, влияят върху предпочитанията, ограничавайки автономния избор. За това допринасят още т. нар. информационни каскади (Bikhchandani, Hirshleifer, Welch, 1992) и склонността към стадно поведение.

Друга тенденция, насърчена от социалните мрежи, е промяната на авторитетите. Тъй като хората следват други хора, а не само автоматични препоръки, новите медии създадоха свои знаменитости с много последователи, които играят ролята на усилващ механизъм. Това е характерно за медии като Instagram и TikTok, при които доминира визуалната комуникация. Популярните лица, сред които може да са хора с крайни възгледи, допринасят за т. нар. Степенен закон на социалните мрежи. За много потребители техните препоръки са не само инструмент за подбор, а и средство за верификация на дадена информация. От друга страна, знаменитостите са сред малкото механизми, позволяващи на информацията да преодолява невидимите граници на изолираните групи.

3. Граници на алгоритмите и изкуствения интелект (AI)³

Изобилието на информация породи необходимостта от нов тип филтриране. Тази роля изпълняват алгоритмите за търсене (съответно, оптимизацията за търсачки, SEO), алгоритмите за подреждане, алгоритмите за препоръч-

³ Алгоритмите са набор от процедури за изчисления и обработка на данни и са един от елементите на изкуствения интелект. Традиционните алгоритми разчитат на предарително зададени правила, докато AI, разчитайки на машинно самообучение, намира уникални решения

ване и алгоритмите за персонализация. Въпросът е в кои ситуации автоматичните филтри са по-добри от експертите (медиите) в подбора и подреждането на информация и в кои – по-лоши.

Автоматичните филтри (алгоритмите) влияят на предлагането на информационни стоки (подреждане, селекция), но могат да засегнат и тяхното търсене (чрез препоръки). От гледна точка както на доставчици на традиционни стоки и услуги, така и на официалните източници на информация, включително медии, които искат да достигнат до своята аудитория, алгоритмите са в ролята на посредник. Те също така допринасят за преодоляване на някои от проблемите, усилени от дигитализацията. Това са, например:

- алгоритмите, които служат за сортиране, подбор (релевантност) – намаляват проблема с изобилието на информация;
- препоръки на база сходство или на база характеристики на продукта – намаляват проблема с трудното оценяване
- положителните обратни връзки – статусна роля.

Но алгоритмите често са критикувани заради своята непрозрачност, грешни резултати или предубеденост (уклони). Според Mittelstadt, et al. (2016), употребата на алгоритмите за обработване на данните с цел представяне на доказателства или мотивиране на решения е свързана с познавателни и нормативни проблеми (например, непознаване на произхода на данните или кои от тях са използвани в процеса на машинно обучение). Тъй като алгоритмите и особено AI наподобяват черна кутия, чийто дизайн е неизвестен, както и какви данни са помогнали за съставянето на правилата или как работи тя, ЕК предприе редица инициативи да повиши прозрачността, обяснимостта и отчетността.

Следва да се разграничават източниците на проблеми: грешки, които са заложили в правилата или данните, нежелани резултати, които се дължат на това, че на алгоритмите и изкуствения интелект (AI) се възлагат задачи, които надхвърлят тяхната „компетентност“ или, от трета страна, противоречие между целите на алгоритмите и мотивите на останалите участници.

Докато алгоритмите и автоматизираните системи имат важна роля в обработването на големи масиви от данни и изпълнението на рутинни задачи, те често интерпретират погрешно информация, съдържаща емоции, ирония или нюанси. Това поставя в неблагоприятна позиция творческите индустрии, както подсказаха оживените дебати по повод приемането на Директивата за авторското право във връзка с предвидения филтър при качване на потребителско съдържание. Налице са и множество примери за това, че алгоритмите и AI не се справят добре с контекста и отчитането на културни различия.

Алгоритмичните пристрастия (уклони) са систематични грешки, които са свързани с най-често с данните, с това кой ги изгражда, как са разработени и как в крайна сметка се използват. Това много често се дължи на неправилно

въведени данни, непълни данни или данни, събрани в друг контекст. Различават се уклони, свързани със взаимодействия, услони, свързани със селекция или латентни уклони (European Data Portal, 2020). Технологичните компании се опитват да преодолеят посочените проблеми, вкл. чрез базирани на контекста алгоритми (които отчитат, например, дали покупките са направени по време на събитие или разпродажба). В по-широк план тези пропуски пораждат силна загриженост, заради нарастващото използване на изкуствен интелект за наблюдение и заплахите за неприкосновеността и правата на гражданите. Чувствителен въпрос е използването на технологии като лицево разпознаване, сензори за топлина и извличане на данни от силовите органи за т. нар. виртуално претърсване. Изследване, проведено във Великобритания, където полицията използва лицево разпознаване за извършване на арести, например, установи много висок процент на грешки. (Castelvecchi, 2020).

Резултатите от алгоритмичните грешки и уклони включват дискриминация, умора, необосновано блокиране на съдържание, както и зависимост от минали решения и затвърждаване на началните предпочитания и убеждения. Някои от тези последици (например, при персонализация) е възможно да са страничен резултат и дори да са търсени.

Използването на алгоритми за микротаргетиране може да засили коментирания проблем с поляризацията. Изследване на Ali et al. (2019) показва, че изкуственият интелект, който насочва рекламните инструменти на Facebook, ограничава възможностите на политическата реклама да излезе извън границите на установените привърженици, които е обосновано от целта да се представят рекламите пред подходяща аудитория.

И докато подобни примери могат да се отнесат към неизбежните грешки на растежа по отношение на една технология, която още не е достигнала зрялост, налице са редица изначални предпоставки за пропуски, нежелани или непредвидени резултати. Това особено се отнася до проблеми от етичен характер, както и до културни предпочитания.

Извън обсега на приложимост на алгоритмите са проблеми, при които има множествен избор или случаите, когато качествените характеристики не могат да се сведат до универсален измерител, тоест да придобият числов израз. Не може да се намери решение с помощта на математиката, например, „когато са налице конкуриращи се цели или трябва да се отчетат неосезаеми фактори като „свобода“ и „благосъстояние“ (Нао, 2019).

Освен това алгоритмичните пристрастия може да се наслагват към поведенческите, което да доведе до взаимноусилващи се обратни връзки. Проблеми възникват при взаимодействието между AI и хората, които не следват твърди правила. Друг ограничител на по-широкото прилагане на алгоритмите и AI е свързан с несигурността и неопределеността, които съпровождат човешката дейност.

Заклучение

Като резултат на прилагането на инструменти и филтри, използвани в търговията с традиционни стоки, спрямо подреждането, сравняването и препоръчването на информационни стоки и стоки, за които е важен културният контекст, може да се стигне до засилване на манипулацията, поляризацията и дезинформацията. Интернет позволява лесно комбиниране на различни източници на данни, което затруднява проследяването и отговорността – както по отношение на неподходящо съдържание, така и при автоматичното вземане на решения.

Описаните процеси имат последици, които надхвърлят сферата на икономиката. Те поставят акцент върху въпросите за властта, в т.ч. пазарната власт, контрола и отговорността на участниците в обмена на информация, чиито мотиви се разминават.

Литература

МТИТС, 2020, Проект на Концепция за развитието на изкуствения интелект в България до 2030 г.

Ali, M. et al, 2019, Ad Delivery Algorithms: The Hidden Arbiters of Political Messaging

Arrow, K. The Economics of Information. (1984), In: Collected papers of Kenneth J. Arrow, Vol. 4, The Belknap Press of Harvard University Press, p. 170

Bikhchandani, S., D. Hirshleifer, I. Welch (1992), A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades. *J. Polit. Econ.* 100, 992–1026

Castelvecchi, D. (2020), Is facial recognition too biased to be let loose?, *Nature*, <https://www.nature.com/articles/d41586-020-03186-4>

Chomsky, N. and Herman, E. (1988), “Manufacturing Consent: The Political Economy of the Mass Media”, Pantheon Books

Edelman, B. and Geradin, D. (2018), An Introduction to the Competition Law and Economics of 'Free, Antitrust Chronicle, *Competition Policy International*, <https://ssrn.com/abstract=3238719>

European Data Portal (2020), Open data and data bias, <https://www.europeandataportal.eu/>

Habermas, J (2006) Towards a United States of Europe. Sign and Sight, 27 March. Available at: <http://www.signandsight.com/features/676.html>

Hao, K. (2019), Giving algorithms a sense of uncertainty could make them more ethical, MIT, <https://www.technologyreview.com/2019/01/18/103546/giving-algorithms-a-sense-of-uncertainty-could-make-them-more-ethical>

Katell, M. and Moore, A. D. (2015). , Value of Privacy, Security, and Accountability, : <https://ssrn.com/abstract=2673758>

McLuhan, M. (1964), Understanding Media, New Edition, 2012, Taylor & Francis

- Mittelstadt, B. et al. (2016), The ethics of algorithms: Mapping the debate, *Big Data & Society*, July–December 2016: 1–21
- Pariser, E. (2011), *The filter bubble: What the internet is hiding from you*. London: Penguin Press.
- Rochet, J and Tirole J., (2003), Platform Competition in Two-Sided Markets, . *Journal of the European Economic Association* June 2003 1(4): p. 990 –1029
- Sunstein, C. R. (2002). *Republic.com*, Princeton University Press.
- Vosoughi, S., Roy, D. & Aral, S.(2018). Lies spread faster than the truth, *Science* 359, 1146–1151

ЕНЕРГИЯТА НА БЪДЕЩЕТО И МЯСТОТО НА ВЪЗОБНОВЯЕМИТЕ ЕНЕРГИЙНИ ИЗТОЧНИЦИ

Докторант Виолена Ненчева
Университет за национално и световно стопанство,
violena.nencheva@gmail.com

THE ENERGY OF THE FUTURE AND THE PLACE OF RENEWABLE ENERGY SOURCES

PhD student Violena Nencheva
University of National and World Economy, violena.nencheva@gmail.com

Резюме: Енергийното бъдеще на планетата е един от важните икономически въпроси, които трябва да бъдат решени както на глобално ниво, така и от всяка държава поотделно. Актуалното състояние на различните енергийни източници и бъдещето изчерпване на запасите на някои от тях са икономическо предизвикателство пред държавите днес, както и причина за възникване на икономически кризи. Затова възобновяемите източници на енергия имат голямо икономическо значение и са все по-често предпочитана алтернатива от много държави по света.

Abstract: The energy future of the planet is one of the important economic issues that have to be solved both globally and individually by each country. The current state of the different energy sources and the future depletion of some of them are an economic challenge for the countries today, as well as a cause of economic crises. Therefore, renewable energy sources are of great economic importance and are increasingly the preferred alternative by many countries around the world.

Ключови думи: възобновяема енергия; енергийни източници; икономически предизвикателства.

Key words: renewable energy; energy sources; economic challenges.

JEL: F640; Q42; Q47; Q56.

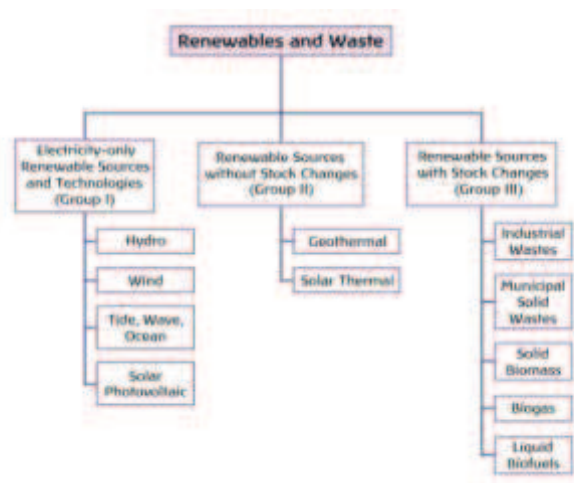
Енергията от възобновяеми източници е енергия, произвеждана от източници, които не са основани на изкопаеми суровини и които се възстановяват в рамките на човешкия живот. Възобновяемите енергийни източници включват вятърна, слънчева (термална, фотоволтаична и концентрирана) и водноелектрическа енергия, енергия на приливите и отливите, геотермална енергия, топлинна енергия от околната среда, уловена посредством термопомпи, биогорива и възобновяемата част от отпадъците. Въпреки че производството и потреблението на енергия от възобновяеми източници в ЕС нарастват, все още са необходими допълнителни усилия за постигане на целите на ЕС за енергия от възобновяеми

източници – 20 % дял на възобновяемите енергийни източници от крайното потребление на енергия през 2020 г., който до 2030 г. да се увеличи до 32 %, според Директива 2001/77/ЕО. Използването на повече енергия от възобновяеми източници е изключително важно, за да може да се намалят емисиите на парникови газове с оглед на спазването на Парижкото споразумение относно изменението на климата от 2015 г. и целите за устойчиво развитие на ООН. Повишеното използване на енергия от възобновяеми източници би могло да намали зависимостта от изкопаеми горива и вносна енергия на световно ниво, като по този начин допринася за сигурността на енергийни доставки на държавите.

През 2008 г. около 19% от глобалното потребление на енергия идва от възобновяеми източници, включително около 13% от традиционна биомаса и 3,2% – от водноелектрически централи (ВЕЦ). Новите възобновяеми източници – малки водноелектрически централи, биомаса, вятърни електроцентрали, слънчеви и геотермални електроцентрали, биогорива – дават други 2,7% от потреблението на енергия, като дялът им бързо нараства. При производството на електроенергия дялът на възобновяемите източници е около 18%, като 15% от електричеството се произвежда от ВЕЦ. Въпреки че много от проектите за възобновяема енергия се отнасят за големи по мащаб територии, тази енергия намира приложение и в отдалечени райони, където е трудно да се доставя енергия по обичайния начин. В световен мащаб около три милиона домакинства се снабдяват с електричество от малки фотоволтаични системи. На много места функционират малки водноелектрически централи, свързани в мрежи на селищно или общинско ниво. Опасенията от изменение на климата, нарастването на цените на нефта и увеличаващите се държавни субсидии водят до увеличаване на инвестициите във възобновяеми енергоизточници.

Като се вземат предвид последните налични статистически данни, полезните изкопаеми заемат около 78% от световното потребление на първична енергия, разпределени по следния начин: петрол 33%; въглища 24%; природен газ 21%. Оставащото потребление се разпределя между възобновяеми източници (17%) и ядрена енергия (5%). Въпреки това е важно да се отбележи, че процентът на възобновяеми енергийни източници е разделен между традиционните източници на биомаса (9%), водноелектрическа енергия (6%) и така наречените "нови възобновяеми източници", които заемат само 2 %. Полезните изкопаеми (петрол, природен газ и въглища) съставляват около 90% от световното търсене на горива за търговски цели и през последните десетилетия са били основно търсени на пазара на горива, като едва преди няколко десетилетия е започнала тяхната постепенна замяна с алтернативни източници на енергия.

Възобновяемите енергийни източници се разделят на три групи.



Източник: Евростат, 2019 г.

Фигура 1. Видове възобновяеми източници на енергия

1. Технологии от първо поколение: използват се широко в места, където има изобилие от ресурси.

Употребата им в бъдеще ще зависи от изследването на конвенционалните потенциални ресурси, които са все още налични, особено в развиващите се страни, както и от преодоляването на важни предизвикателства за околната среда. Първата от тези технологии е биомасата. Биоенергията обхваща използването на твърди, течни и газообразни горива. Изгарянето на биогорива е свързано с отделянето на вредни вещества, особено когато липсват филтри, подходящи за целта. Друг ресурс от първо поколение е водноелектрическата енергия. Това е електрическа енергия, произведена от хидравлична мощност, което означава, че за производство на електричество се използва силата на гравитацията на водопади или реки. През 2015 г. водноелектрическата енергия генерира 16,6% от общата електроенергия в света и 70% от цялата електроенергия от възобновяеми източници и се очаква да нарасне с 3,1% годишно през следващите 25 години. Друга енергия от първо поколение е геотермалната енергия. Съединените щати са световен лидер по отношение на инсталирания капацитет и произвеждат 3.1 GW.

2. Технологии от второ поколение

През последното десетилетие пазарите за технологии от второ поколение се развиват много бързо. Тези технологии все още имат ограничено използване само в Германия, Испания, САЩ и Япония. Пример за такава технология е термичната соларна енергия. Тя представлява течност, която премества топлина от колектора към точката на използване и съхранение или резервоар

за съхранение на топлина. Друг тип технология от второ поколение е фотоволтаичната енергия. Фотоволтаичните клетки превръщат светлината в електричество. Много фотоволтаични слънчеви електроцентрали са създадени в Европа. Друг вид е вятърната енергия, която има висок потенциал и относително ниски производствени разходи. За изграждане на вятърни паркове от ветрогенератори се предпочитат места, където ветровете са по-силни и по-продължителни, като морските брегове и високи места с постоянни и устойчиви въздушни течения.

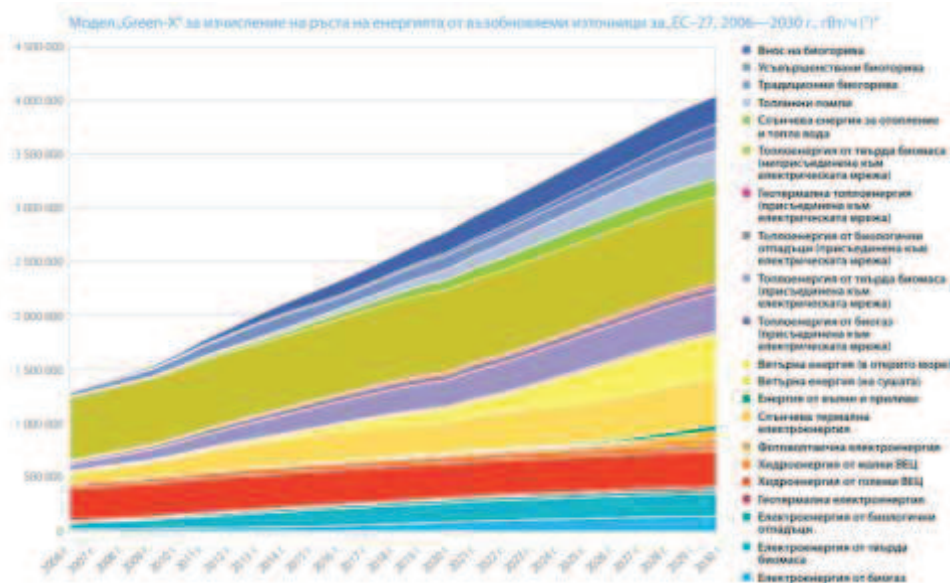
3. Технологии от трето поколение

Технологиите от трето поколение са все още в процес на разработване и включват напреднала газификация на биомаса, концентрирана слънчева енергия (например: генериране на електрически ток с фотоволтаични слънчеви панели, генериране на електрически ток, използвайки концентрирана слънчева енергия), геотермална енергия от суха скала. Друга енергия от този тип е океанската енергия, която обхваща всички форми на възобновяеми източници на енергия, получени от морето. Тя включва вълнова енергия, приливна енергия, потоци на реки, океанска енергия и морската енергия. Специален клас електрически централи са тези, които използват енергията на моретата и океаните. Това са приливни централи, които използват повишаването и понижаването на нивото на водата при приливи и отливи, морски течения, вълнови централи, които използват енергията на вълните.

Всяка година все повече страни увеличават инвестициите си в развитието на възобновяемите енергийни източници, опитвайки да разрешат проблемите, които създават полезните изкопаеми и зависимостта от тях. Държавите, увеличили използването на енергия от възобновяеми източници през последното десетилетие, са: САЩ с 12%, Китай с 25%, Германия с 8% и Испания с 18%. Въпреки това, възобновяемите енергийни източници все още нямат толкова важна роля в сравнение с други традиционни източници на енергия: концентрират само 2,4% от потреблението на енергия в света и 4,7% от световното производство на електроенергия. Страни като Германия, Дания и Испания са започнали да прилагат иновативни политики в областта на възобновяемите енергийни източници, които имат положително въздействие. От 2014 г. Германия се ангажира с енергийния преход "Energiewende" към устойчива енергийна икономика. Дания също се ангажира да използва 100% възобновяема енергия през 2050 г. Сега има 144 държави, които имат цели в областта на политиката за възобновяема енергия в света. Някои компании в сектора са BrightSource Energy, First Solar, Gamesa, GE Energy, Goldwind, Sinovel, Trina Solar, Yingli и Vestas.

През 2007 г. ЕС си поставя за цел до 2020 г. възобновяемите източници да осигуряват поне 20% от енергийния добив на общността, като същевременно

парниковите емисии се намалят с 20% спрямо нивата им през 1990 г., а енергийната ефективност се подобри с 20%. България постига поставената цел на ниво ЕС с 8 години по-рано благодарение на законови мерки, които стимулират инвестициите в електроцентрали с възобновяеми енергийни източници. Докато през 2005 г. делът им от крайното потребление на енергия в България е 9,4%, то през 2012 г. той достига 16,3%.

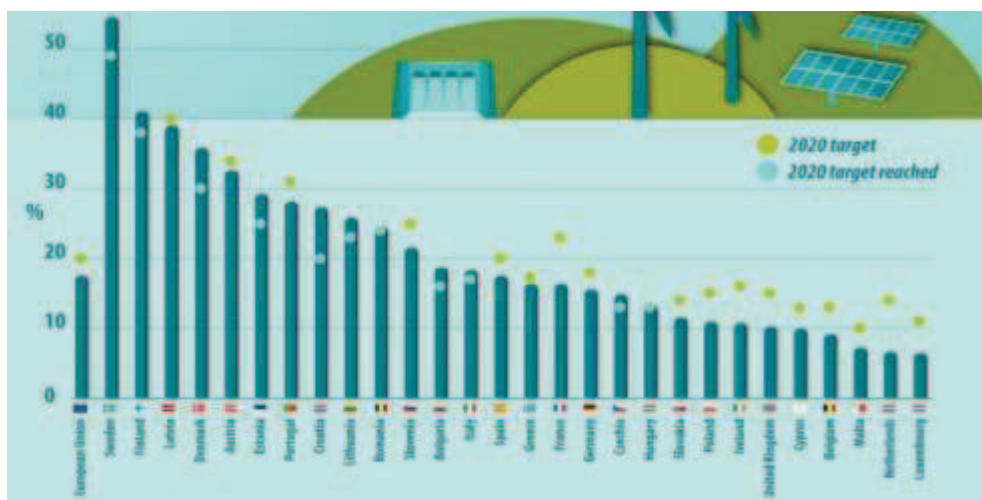


Източник: Виенски технологичен университет, 2020 г.

Фигура 2. Изчисление на ръста на енергията от възобновяеми източници

През 2018-а година делът на енергията от възобновяеми източници в брутното крайно енергийно потребление в рамките на Европейския съюз достигна 18,0%, а в България – 20,5%. Целта е този процент на енергията от възобновяеми източници в ЕС да достигне 32% до 2030-а година.

През 2018 г. този дял се е увеличил спрямо 2017 г. в 21 от 28-те страни-членки на ЕС. България е една от 12-те държави, които вече достигнаха или дори надвишиха своите целеви нива за възобновяеми енергийни източници до 2020-а година. Швеция е на първо място за 2018 г. с повече от половината (или 54,6%) от енергията, идваща от възобновяеми източници като процент от общото крайно потребление, следвана от Финландия (41,2%), Латвия (40,3%), Дания (36,1%) и Австрия (33,4%). С най-малък дял на енергия от възобновяеми енергийни източници са Малта (с едва 8,0%), Люксембург (с 9,1%) и Белгия (с 9,4%).



Източник: Евростат 2017 г.

Фигура 3. Дял на възобновяемата енергия по страни членки на ЕС

Отделните държави от ЕС имат различни налични ресурси и свои собствени енергийни пазари. Това означава, че те трябва да следват различни пътища при изпълнение на задълженията им съгласно директивата за възобновяемата енергия. В своите национални планове за действие те решават какви мерки възнамеряват да предприемат. Плановете обхващат: индивидуални цели за възобновяема енергия за секторите на електроенергията, отоплението и транспорта, комбинация от различни технологии за възобновяеми източници, политически мерки за постигане на национални цели, включително сътрудничество между местните, регионалните и националните власти и мерки, гарантиращи, че биогоривата, използвани за постигане на целите за възобновяема енергия, отговарят на критериите за устойчивост на ЕС. След публикуването на Бялата книга за възобновяемите енергийни източници от 1997 г. ЕС си постави за цел до 2010 г. дялът на възобновяемите енергийни източници да достигне 12 % от потреблението на енергия и 22,1 % от потреблението на електроенергия, като в Директива 2001/77/ЕО бяха определени примерни цели за всяка държава членка. През декември 2018 г. влезе в сила Директива за енергията от възобновяеми източници като част от пакета „Чиста енергия за всички европейци“, чиято цел е ЕС да продължи да бъде световен лидер в областта на възобновяемите енергийни източници. Определи се нова задължителна цел за енергията от възобновяеми източници за ЕС за 2030 г. за най-малко 32 % от крайното потребление на енергия, с клауза за евентуално преразглеждане във възходяща посока в срок до 2023 г. Напредъкът по отношение на националните цели се измерва на всеки две години,

когато държавите от ЕС публикуват национални доклади за напредъка в областта на енергията от възобновяеми източници. Енергията от възобновяеми източници играе ключова роля в дългосрочната стратегия на Комисията, описана в нейната „Енергийна пътна карта за периода до 2050 г.



Източник: Евростат, 2018 г.

Фигура 4. Дял на енергията от възобновяеми източници

Превръщането на Европа в първия континент на света, който е неутрален по отношение на климата до 2050 г. е целта, заложена в Европейския зелен пакт – най-амбициозният набор от мерки, които следва да позволят на европейските граждани и предприятия да се възползват от устойчивия екологичен преход.

Енергийната интензивност е важен показател за използването на възобновяемите енергийни източници. Тя е мярка за енергийната ефективност на икономиката и показва колко енергия е необходима за производството на единица брутен вътрешен продукт (БВП). Например, ако една икономика стане по-ефективна в използването на енергия и нейният БВП остане постоянен, съотношението за този показател трябва да падне. Най-слабо интензивните икономики в ЕС през 2017 г., т.е. тези, които използват най-малко количество енергия спрямо общия им икономически размер (въз основа на БВП в стандартите за покупателна способност) са Ирландия, Дания, Обединеното кралство и Румъния. Най-енергоемките държави-членки на ЕС са Малта и Естония. Икономическата структура на дадена държава играе важна роля при определянето на енергийната интензивност, тъй като икономиките, базирани на услуги, показват относително ниска енергийна интензивност. Икономиките с тежка промишленост може да имат значителен дял от икономическа

си активност в индустриалните сектори, което води до по-висока енергийна интензивност.



Източник: Статистически данни на ЕК, 2017 г.

Фигура 5. Дял на енергията от възобновяеми източници в енергийното потребление на страните от ЕС

През февруари 2015 г. Европейската комисия стартира нова стратегия за устойчив енергиен съюз с перспективна политика за изменение на климата. Създава се Енергиен съюз, чиято цел е да даде на потребителите от ЕС, домакинствата и предприятията, сигурна, устойчива, конкурентна и достъпна енергия. Стратегията за енергиен съюз се състои от пет тясно взаимосвързани и взаимно подсилващи се измерения, предназначени да допринесат за по-голяма енергийна сигурност, устойчивост и конкурентоспособност:

- Енергийна сигурност, солидарност и доверие: диверсифициране на европейските източници на енергия и по-ефективно използване на енергията, произведена в ЕС.
- Напълно интегриран вътрешен енергиен пазар: използване на междусистемни връзки, които позволяват свободно движение на енергията в ЕС без никакви технически или регулаторни бариери.
- Енергийна ефективност, допринасяща за умереното търсене: потребление на по-малко енергия с цел намаляване на замърсяването и запазване на битовите енергийни източници. Това ще намали нуждата на ЕС от внос на енергия.
- Декарбонизиране на икономиката: стремеж към глобална сделка за климата и насърчаване на частните инвестиции в нова инфраструктура и технологии.
- Иновации и конкурентоспособност: Подкрепа за нисковъглеродните технологии чрез координиране на научните изследвания и подпомагане финансирането на проекти в партньорство с частния сектор.

Състоянието на енергийния съюз и постигнатия напредък се следят всяка година и се очертават областите, където е необходимо допълнително внимание. Показва се напредъка, постигнат след приемането на Рамковата стратегия за енергийния съюз, за да се осъществи преход към нисковъглеродна, сигурна и конкурентна икономика.

Друга инициатива, създадена за подпомагане на преминаването към използване на възобновяеми енергийни източници е Международната агенция за възобновяема енергия (IRENA). IRENA е междуправителствена организация, която подкрепя страните в техния преход към устойчиво енергийно бъдеще. Тя служи като основна платформа за международно сътрудничество, център за постижения относно технологични, ресурсни и финансови знания за възобновяемата енергия. IRENA насърчава широкото възприемане и устойчиво използване на всички форми на възобновяема енергия, включително биоенергия, геотермална енергия, водноелектрическа енергия, океанска, слънчева и вятърна енергия в търсене на устойчиво развитие, енергиен достъп, енергийна сигурност и нисковъглероден икономически растеж и просперитет. IRENA насърчава правителствата да приемат политики за инвестиции във възобновяема енергия, предоставя практически инструменти и съвети за ускоряване на внедряването на енергия от възобновяеми източници и улеснява споделянето на знания и трансфера на технологии, за да се осигури чиста и устойчива енергия за нарастващото население на света. IRENA насърчава възобновяемите ресурси и технологии за устойчиво бъдеще и помага на страните да постигнат своя потенциал за възобновяема енергия.

Глобалната енергийна ситуация днес е резултат от съчетаването на много политически, икономически, социални, екологични събития и многобройни кризи през последните десетилетия. От началото на XXI век има изразени проблеми в актуалния енергиен модел, който разчита предимно на полезни изкопаеми – нефт, въглища и природен газ. Все по-очевидни стават границите на този модел, предвид високите цени на горивата, но също така и социалните и екологични последици. Много страни търсят други алтернативи, които не се изчерпват с течение на времето и най-вече не допринасят за изменението на климата. България активно се включи в международните усилия за предотвратяване изменението на климата, като прие съгласуваните цели на Европейския съюз и широко-мащабния пакет от мерки в областта на енергетиката. Тези мерки дават нов тласък на енергийната сигурност в Европа и са в подкрепа на европейските цели "20-20-20". Широкото използване на възобновяеми източници и въвеждането на мерки за енергийна ефективност са сред приоритетите в енергийната политика на страната и кореспондират с целите в новата енергийна политика на Европа. Използването на повече енергия от възобновяеми източници е изключително важно, за да може ЕС да намали емисиите си на парникови газове с оглед спазването на Парижкото споразумение относно изменението на климата от 2015 г. Повишеното

използване на енергия от възобновяеми източници би могло да намали и зависимостта на ЕС от изкопаеми горива и вносна енергия, допринасяйки за едно по-добро енергийно бъдеще на цялата планета.

Източници:

1. Boris Lopicich, (2016), *Innovating in energy: impact on multiple levels*. Santiago de Chile: Library of the National Congress of Chile.
2. Bruce Dale y Glaucia Souza, (2016), *Los diez puntos claves sobre biocombustibles y bioenergía*, Michigan: Michigan State University y Sao Paulo: Universidad de Sao Paulo.
3. Deutsche Energie-Agentur GMBH, (2014), *Renewables made in Germany*, Berlín: Federal Ministry of Economy and Technology.
4. European Commission Directorate General for Energy and Transport (DG-TREN) (2017), *Key World Energy Statistics*, Brussels: European Commission
5. European Union, (2019), *Sustainable development in the European Union*, Luxembourg: Publications Office of the European Union
6. Friends of the Earth Europe, (2018), *Energy citizens*, Brussels: Friends of the Earth Europe asbl.
7. International Energy Agency, (2004), *Energy statistics manual*, Paris: OECD
8. International Renewable Energy Agency, (2020), Clean Energy Corridor, Available at: <https://www.irena.org/> (Accessed: 23 October 2020)
9. N.A., (2018), *Статистически данни в областта на възобновяемата енергия*, Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/> (Accessed: 27 October 2020)
10. Report of the world situation, (2016), *Renewable energy*, Paris: REN21.
11. Министерски съвет, (2011), *Закон за енергията от възобновяеми източници*, София: Държавен вестник
12. Министерство на енергетиката, (2020), *Възобновяеми енергийни източници*, Available at: <https://www.me.government.bg/> (Accessed: 29 October 2020)
13. Национален статистически институт, (2020), *Възобновяеми енергийни източници*, Available at: <https://www.nsi.bg/> (Accessed: 20 October 2020)

РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА В БЪЛГАРИЯ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – ОСОБЕНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ

Докторант Юлиян Моллов
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“, jmollov@gmail.com

REGIONAL POLICY IN BULGARIA AFTER ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION – FEATURES AND PERSPECTIVES

PhD student Yuliyana Mollova
Plovdiv University „Paisii Hilendarski“, jmollov@gmail.com

Резюме: С настоящия доклад се прави преглед на държавната политика за регионално развитие за периода след присъединяването на България към Европейския съюз. Обект на изследването са политиките за намаляване на различията в социално-икономическото развитие между регионите за планиране от ниво NUTS 2. Анализират се проблемите на регионите, целите и резултатите от провежданата регионална политика. Представят се и перспективите за прилагане на интегрирани териториални инвестиции.

Abstract: This report reviews the state policy for regional development after Bulgaria joined the European Union. The study's objects are the policies for reducing the differences in the socio-economic development between the planning regions from NUTS 2 level. Also analyzed are the problems of the regions as well as the goals and the results of the implemented regional policy. The perspectives for implementation of integrated territorial investments are also presented.

Ключови думи: регионална политика; устойчиво териториално развитие; европейски структурни и инвестиционни фондове; децентрализация; сближаване; между-регионални и вътрешнорегионални различия; интегрирани териториални инвестиции.

Key words: regional policy; sustainable territorial development; European Structural and Investment Funds; decentralization; cohesion; inter-regional and intra-regional disparities; integrated territorial investments.

JEL: R11; R58.

Въведение

Балансираното развитие на регионите е актуален стратегически проблем не само за България, но и за целия Европейски съюз (ЕС). Съществуващите междурегионални и вътрешнорегионални неравенства продължават да възпрепятстват устойчивото териториално развитие и социално-икономическото сближаване между европейските региони. За решаването на тези предизвикателства в България се разчита основно на инструментите на регионалната политика – европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ).

След присъединяването на страната ни към ЕС през 2007г., българските правителства имат възможността да провеждат политика на сближаване на регионите чрез специални програми за регионално развитие, както и чрез различните секторни оперативни програми, съфинансирани от ЕСИФ, в съчетание с националните политики и мерки. Анализът показва, че реализираните проекти по различни инициативи и програми с европейско съфинансиране имат безспорно положително въздействие върху българските региони и макроикономически ефекти. Анализът на емпиричните данни, както и множество изследвания¹ обаче показват, че социално-икономическите и демографските различия в и между регионите в България и тези на ЕС се запазват или задълбочават. Кохезията спрямо регионите в ЕС е незадоволителна с изключение на прогреса на Югозападния регион. Всичко това подтиква в настоящия доклад да се разсъждава върху адекватността и ефективността на регионалната политика и системата за регионално развитие в страната.

1. Характеристики на регионалната политика и системата за регионално развитие в България след присъединяването към Европейския съюз

Държавната политика за регионално развитие (регионалната политика) в България е формулирана в Закона за регионалното развитие (ЗРР), в който е постановено, че тя създава условия за балансирано и устойчиво интегрирано развитие на районите и общините и обхваща система от нормативно регламентирани документи, ресурси и действия на компетентните органи, насочени към намаляване на междурегионалните и вътрешнорегионалните различия в степента на икономическото, социалното и териториалното развитие, осигуряване на условия за ускорен икономически растеж и високо ниво на заетост (ЗРР, 2020). С изменението на закона през 2020 г. обхватът на регионалната политика е допълнен с насърчаване на инвестициите, конкурентоспособността, иновациите, както и с осигуряване на териториална основа за устойчиво пространствено развитие и за прилагане на интегрирани териториални инвестиции.

Особеност на българското държавно управление и административно-териториално устройство е, че реалната изпълнителна власт се упражнява на национално и местно ниво. Държавните институции на национално ниво свръхцентрализирано определят политиките, приоритетите и публичните инвестиции в ресорните сектори и регионите. Местното самоуправление в лицето на общините разполага с правомощия и компетенции за решаване на

¹ Например: Стоянова, Д., Райчев, С., Маджурова, Б., 2019, Социална кохезия; Шопов, Г., 2019, Териториални различия в жизнения стандарт на населението (2010–2017) и др.

местни проблеми. Но поради ограничена финансова самостоятелност и административен капацитет, общините изпитват огромни трудности да реализират ефективно своите отговорности. Областните управители на административните области, като представители на държавната власт, не притежават институционални и финансови ресурси да определят насоките на регионалното развитие дори на ниво област. Държавата не разчита на тях за координацията на мерките за регионално развитие, въпреки че по Конституция областта е административно-териториална единица за провеждане на регионална политика.

На практика липсва междинно/регионално ниво на управление, което да притежава компетенции и да прилага политики за решаване на по-широки териториални проблеми от надобщинско равнище. С малки изключения по отношение на общините, принципът на субсидиарност все още не намира приложение в държавното управление, въпреки действащата Стратегия за децентрализация 2016-2025г., в която са заложили цели за прехвърляне на правомощия и функции от централната към местната власт в основни сектори и повишаване влиянието на регионалните институции за провеждане на координирана политика за регионално развитие. Затова е предвидено създаване на деконцентрирани институции на регионално равнище, разширяване сферата на тяхната компетентност и проучване на възможностите за създаване на второ ниво на местно самоуправление. В стратегията обаче не е уточнено кои ще са деконцентрираните регионални институции. Липсва официална позиция на държавната власт по създаване на второ ниво на местно самоуправление. Едва през 2018г. Министерството на регионалното развитие и благоустройството (МРРБ) предприема стъпки в тази посока като привлича Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) да проучи възможностите за прилагане на многостепенно управление и децентрализация в България.

В регионите за планиране от ниво NUTS 2 още през 2004г. са създадени регионални съвети за развитие (РСР), които са колективни органи за провеждане на политиката за регионално развитие в съответните региони. Най-важните функции на регионалния съвет за развитие са да координира провеждането на държавната политика в съответния регион, да одобрява и наблюдава изпълнението на регионалния план за развитие (РПР), както и да осъществява регионална координация при изпълнението на оперативните програми, съфинансирани от фондовете на ЕС. Тези функции не се упражняват ефективно. РСР не разполагат с правомощия и механизми за определяне на приоритетите на регионалната политика и за контрол на инвестиционните инструменти и програми. Разработването на РПР се иницира и финансира от МРРБ. Участието на представителите на РСР в комитетите за наблюдение на оперативните програми е формално. Техните позиции при взимането на решения в комитетите не се съгласуват предварително от членовете на РСР.

От стратегическа гледна точка до момента РСР като вид териториални органи имат пасивна роля в прилагането регионалната политика, нейната координация на регионално ниво и изпълнението на съответния РПП. Решенията и предложенията на РСР нямат задължително действие и рядко намират отражение в приоритетите на секторните институции на национално ниво или се прилагат с голямо забавяне. Основна причина за това е, че публичните политики и инвестиции са секторно ориентирани и недобре координирани на регионално ниво. Това затруднява адресирането на регионалните нужди и акцентирането върху териториалното измерение на интервенциите.

След присъединяването на страната ни към ЕС, политиката за регионално развитие в България се основава изцяло на нормите на регионалната политика на ЕС, известна като политика на сближаване или кохезионна политика, а като териториална основа за регионалното развитие са обособени региони на различни нива, съобразно общата класификация на териториалните единици за статистически цели на ЕС (NUTS). Регионалната политика на ЕС е инвестиционна политика, насочена към създаване на работни места, подкрепа за конкурентоспособността, икономическия растеж, подобряване качеството на живот и постигане на устойчиво развитие. Европейската регионална политика има за цел да намали значимите икономически, социални и териториални различия, които продължават да съществуват между регионите в Европа (ЕК, 2014).

Следвайки насоките на ЕС страната ни формира своята регионална политика в Национална стратегия за регионално развитие (НСРР 2005-2015г. и 2012-2020г.) и Национална концепция за пространствено развитие 2013-2025г. (НКРР). Целите на тези планови документи най-общо са насочени към постигане на устойчиво и балансирано развитие на районите, с фокус върху интегрираното градско развитие, и преодоляване на регионалните неравенства в икономически, социален и териториален аспект. Тези цели са внедрени частично и в регионалните планове за развитие на регионите от ниво NUTS2, областните стратегии за развитие (NUTS3) и общинските планове за развитие. Въпреки че НСРР дава териториална насоченост на секторните стратегии, координацията на политиките на регионално ниво все още се оказва неэффективна и това е една от основните причини за незадоволителните резултати от инвестициите с европейски средства в регионите.

2. Резултати от изпълнението на регионалната политика

През периода 2007-2013 г. инвестициите по линия на структурните фондове и кохезионния фонд на ЕС са насочени към голям брой населени места и широк кръг операции и сектори. Във всички региони се прилагат еднакви мерки. С малки изключения интервенциите нямат интегриран характер и ясен фокус върху териториалните различия. Например финансират се мерки

за енергийна ефективност в образователна инфраструктура без да са съпроводени с цялостна модернизация на учебните заведения. Извършват се частични ремонти на пътни отсечки без да се осигурява цялостна регионална свързаност и достъпност. Подкрепено е градското развитие в 86 общини, но са финансирани проекти и в селски общини за определени видове инфраструктура. Прилага се конкурентен подбор на проектите без регионална приоритизация. Това особено важи за Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“, по която се получава значителна териториална концентрация на реализираните проекти в големите икономически центрове. Областите София (град), Пловдив, Варна и Стара Загора приемат 60% от проектите и 55% от общите средства (НЦТР, 2020).

Освен това прави впечатление, че през периода по-значимите инфраструктурни проекти са реализирани в южните райони като например завършването на автомагистралите „Тракия“ и „Марица“, модернизацията на жп линиите София-Пловдив и Пловдив-Бургас, разширението на метрото в гр. София, околновръстен път и северна скоростна тангента на София и др. Всичко това засилва междурегионалните неравенства по отношение на инфраструктурното обезпечаване. Сходна е и ситуацията с общинските проекти (табл. №1).

Таблица 1. Реализирани проекти от общини по региони за периода 2007-2013 г.

Регион	Общини (брой)	Проекти (брой)	Средства (хил. лв)	Население (брой)
ЮЦР	57	765	1 273 828,8	1 417 432
ЮЗР	52	739	1 481 288,4	2 108 394
СЗР	51	613	1 018 484,2	755 956
СЦР	36	452	987 171,3	794 998
СИР	35	430	808 601,2	933 705
ЮИР	33	399	941 332,8	1 039 549

Източник: ИСУН, НЦТР, НСИ

Регионалната политика е ревизирана за настоящия програмен период чрез засилване на градското измерение и социалното приобщаване чрез концентрация на интервенциите съобразно специални предварителни условия за всяка програма. От 2013г. държавата възприема урбанистичен модел на умерен полицентризм, насочен към подкрепа на 39 града от първо до трето йерархично ниво, определени като двигатели за растеж и 28 градове – балансьори като опорни центрове в периферните райони. Центровете от първо и второ ниво, както и агломерационните им ареали, са пространственият фокус на икономическата политика и очакванията за иновации, клъстери и зони на растеж (НКПР, 2019). За първи път се подкрепя вид териториален подход – водено от общността местно развитие, за изпълнение на стратегии на местни инициативни групи. Като цяло обаче се запазва секторната логика на интервенциите съобразно 11-те тематични цели на политиката на сближаване.

Политики за регионално икономическо развитие проличават в Националната стратегия за насърчаване на малките и средни предприятия 2014–2020 г. (НСНМСП) и Иновационната стратегия за интелигентна специализация 2014-2020г. (ИСИС). НСНМСП предвижда мерки за подпомагане на малки и средни предприятия (МСП) в изоставащи райони с ниска заетост чрез технологична модернизация, повишаване на професионалната квалификация и развитие на клъстери. Подчертана е необходимостта от прилагане на целенасочени програми за намаляване на регионалните различия. На регионален принцип са определени общините с потенциал за развитие на конкретни видове промишленост.

ИСИС предвижда регионална специализация на икономическите дейности за интензивно иновационно развитие. Определените тематични области за подкрепа на иновациите в ИСИС са подредени по значимост за всеки отделен регион в зависимост от оценения потенциал. Кандидатстването по оперативните програми „Иновации и конкурентоспособност“ (ОПИК) и „Наука и образование за интелигентен растеж“ с проекти за научни изследвания и развитие на иновации се подкрепя с бонус точки според приоритизацията за съответните региони. Интересен факт е, че в повечето процедури за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по ОПИК се дава предимство на проектите, които се реализират в Северозападния регион като те се оценяват с допълнителни точки. Това води до сериозен ръст на изпълнените проекти в региона в сравнение с периода 2007-2013г. и нарастване дела на иновативните МСП.

Национални мерки, свързани с преодоляване на регионалните дисбаланси, не могат да се идентифицират ясно, тъй като нямат системен и принципен характер. Единствено Националната програма за енергийна ефективност на многофамилни жилищни сгради може да се открие като целенасочен инструмент, но и той се изпълнява хоризонтално без териториален фокус. Политики за намаляване на регионалните неравенства в България могат да се открият при някои мерки на пазара на труда. Много често с постановления на Министерски съвет се одобряват целеви трансфери към общини за изпълнение на различни по вид инфраструктурни проекти. Това подпомагане обаче не е подчинено на конкретна политика, а е продиктувано от възникнали извънредни ситуации и/или нужди.

По задание на правителството през 2014г. са разработени целенасочени инвестиционни програми (ЦИП) за общини в Северозападния регион, Родопите, Странджа, Сакар и други слабо развити райони с цел преодоляване на тяхната икономическа изостаналост. Тези неформални райони обхващат групи от общини с общи физико-географски специфики и сходни социално-икономически проблеми. ЦИП обаче не стават обект на целенасочена политика за подпомагане от държавата. Същото се случва и с районите за целенасочено въздействие/подкрепа, които още от 2005 г. се определят в областните

стратегии за развитие. В тях не се прилагат специфични политики за преодоляване на регионалните диспропорции. Тъй като по-голямата част от тези райони са селски общини, те не получават финансиране от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР). Инвестициите по Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) нямат интегриран характер и не успяват да покрият голяма част от тези периферни райони. Липсват обаче и целенасочени национални мерки за справяне с огромните демографски и социално-икономически проблеми на тези специфични географски територии.

Балансираното и полицентрично развитие засега не се реализира, тъй като по всички показатели развитието на столицата изпреварва все повече останалите големи градове и увеличава неравенствата. В действителност се случва моноцентричен сценарий – София привлича голяма част от финансовия и човешкия капитал. Насочването на инвестициите, както от европейските фондове, така и тези с национално финансиране, следва предимно секторен подход. Липсва ясно изразено териториално измерение на интервенциите. Дори специалните програми за регионално развитие подкрепят секторни политики, финансирайки проекти за подобряване на образователната, социалната, здравната и пътната инфраструктура, и за насърчаване на регионалния туризъм. По оперативните програми се финансират едни същи типове проекти във всички NUTS2 региони без да се отчитат реалните нужди, особености и техния специфичен потенциал. Всички ресурси, които са в подкрепа на политиката за регионите се планират и разпределят централизирано.

България като страна-член на ЕС е възприела стратегията Европа 2020 за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж и е разработила своите стратегически документи и оперативни програми, съфинансирани от ЕСИФ, съобразно целите на кохезионната политика на ЕС. Реално обаче страната изостава от постигането на тези цели. През периода 2007-2019г. се наблюдават положителни макроикономически ефекти от реализираните инвестиции по линия на европейските фондове, но негативните тенденции при междурегионалните и вътрешнорегионалните различия се задълбочават.

Според изчисления на Министерството на финансите с иконометричен модел СИБИЛА 2.0 в следствие на тези инвестиции в периода 2007-2013г. БВП е нараснал с 11,5% към края на 2016г. над базовия сценарий при липса на средства от ЕС. Обемът на частните инвестиции е нараснал с 22,3%. В резултат на усвояването на средствата от ЕС към края на 2016г. коефициентът на безработица в страната е с 6,5 процентни пункта по-нисък, а броят на заетите лица в икономиката се увеличава с 15,2%. Средната работна заплата към 2016г. се увеличава с 14,9% в сравнение със сценария без еврофондовете (МФ, 2016).

През периода 2014-2020г. производството и БВП на страната нарастват плавно, позволявайки постепенна конвергенция с ЕС. Изпълнението на планираните мерки по линия на ЕСИФ изиграва роля в това отношение, като симулациите показват, че техният ефект върху БВП към средата на 2020г. е

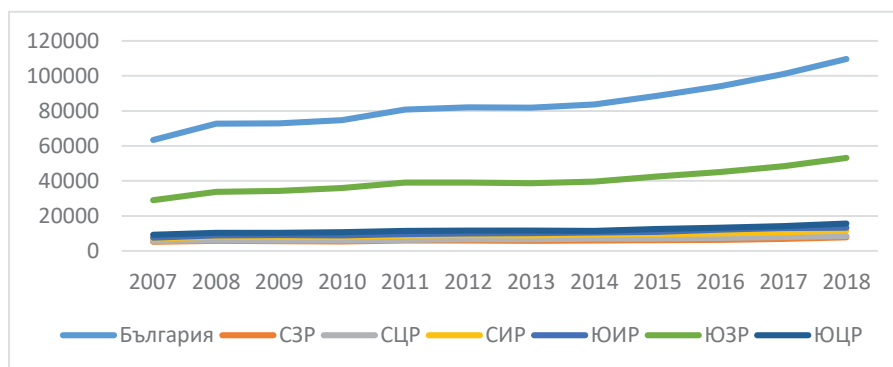
увеличение с 7,7% спрямо сценария без евросредства. Към средата на 2020г. частните инвестиции надвишават нивото, което би било наблюдавано в отсъствие на средствата от ЕС с 19,7%. (МФ, 2020).

Таблица 2. Основни социално-икономически показатели на регионите за планиране от ниво NUTS 2 (2019 г.)

Регион	БВП млн. лв 2018	БВП на човек лева 2018	Коефициент на икономическа активност 15+ години	Коефициент на заетост 20 – 64 години	Коефициент на безработица 15+ години	Общ доход на лице от домакинство (лева)	Разходи за НИРД, спрямо БВП (%) 2018	ЧПИ в предприятията от нефинансовия сектор за 2018 (млн. евро)	Разходи за придобиване на ДМА (млн. лв)	Население в риск от бедност или соц. изключване (хил. л)
Б-я	109695	15615	56,6	75,0	4,2	6592,0	7,56	24919,6	19249	2278,7
СЗР	7 674	10244	48,3	64,8	10,8	5616,0	0,34	469,7	1055	266,4
СЦР	8 412	10654	55,1	74,3	5,1	6315,0	0,24	1111,7	1458	270,4
СИР	11 647	12506	56,1	72,6	5,9	6124,0	0,45	2579,5	2247	318,5
ЮИР	13 245	12787	55,7	74,5	4,0	5625,0	0,38	3203,1	2474	369,3
ЮЗР	53 181	25261	61,4	80,4	2,3	8033,0	5,50	14562,5	8921	590,1
ЮЦР	15 535	10988	55,5	73,9	3,0	6201,0	0,63	2993,1	3092	478,6

Източник: НСИ

В периода 2007-2018 г. националният БВП нараства в абсолютна стойност със 72,8% и вече надхвърля 109 млрд. лв. БВП расте във всички райони от ниво 2 като най-висок растеж се наблюдава в трите южни райони. Най-малко е нараснал БВП в СЗР (47,5%), а най-много в ЮЗР – 83,9%. С най-голям дял в общия БВП изпъква ЮЗР – с над 48%, на второ място след него се нарежда ЮЦР с малко над 14%.



Източник: НСИ

Фигура 1. Брутен вътрешен продукт по статистически райони (в млн. лв.)

БВП на човек от населението за разглеждания период също нараства постепенно. Стойността на показателя средно за страната достига 15 615 лв. през 2018 г. Лидер отново е ЮЗР с 25261 лв. на човек. През 2018 г. три региона в България са с най-ниско икономическо равнище според показателя региона-

лен БВП на човек от населението, изразен в стандарти на покупателната способност (СПС) в ЕС. Това са Северозападен (34% от средното за ЕС), Северен централен (35%) и Южен централен (36%). Югозападният регион (83%) вече не е сред слабо развитите в ЕС, а е регион в преход.

Таблица 3. Регионален брутен вътрешен продукт в Европейския съюз – 2018 г.

Регион	2018				
	БВП – млн. евро	Дял в национален БВП – %	БВП на човек от населението (евро)	БВП на човек от населението – СПС	БВП на човек от населението в СПС ЕС-28 = 100
ЕС-28	15 907 594	-	31 000	30 400	100
България	56 087	0,4	8 000	15 400	51
Северозападен	3 924	7,0	5 200	10 100	34
Северен централен	4 301	7,7	5 400	10 500	35
Североизточен	5 955	10,6	6 400	12 400	41
Югоизточен	6 772	12,1	6 500	12 600	42
Югозападен	27 192	48,5	12 900	25 000	83
Южен централен	7 943	14,2	5 600	10 900	36

Източник: Евростат

Според индекса за регионална конкурентоспособност (RCI) на Европейската комисия (ЕК) за 2019 г. нито един от регионите в България не се приближава до средноевропейската стойност на RCI, включително и ЮЗР, който се представя най-добре от българските региони (181-во място). ЮЦР се класира на второ място сред българските региони като заема 237-мо място в своеобразната класация от общо 268 европейски региони от ниво NUTS 2. Северозападният регион е най-назад в класирането (260-о място).

Същевременно официалната статистика отчита влошаване на демографските показатели и задълбочаване на социално-икономическите различия между регионите в България и минимална конвергенция с останалите региони в ЕС. Всички региони от ниво NUTS2, с изключение на Югозападен, не догонват средното ниво на социално-икономическо развитие в ЕС. Наблюдава се процес на задълбочаване на вътрешнорегионалните различия в различни пространствени конфигурации (ППР, 2020). Публичните политики на този етап не успяват да спомогнат за сближаване на България и ЕС и това е сигнал за тяхното преосмисляне (Стоянова, Райчев, Маджурова, 2019).

Таблица 4. Основни демографски показатели на регионите за планиране от ниво NUTS 2 (2019 г.)

РЕГИОН	Население към 31.12.2019 (брой)	Естествен прираст (%)	Коефициент на раждаемост (%)	Коефициент на смъртност (%)	Средна продължителност на живот (год.)	Гъстота на населението (д/кв. км)	Коефициент на демографско заместване
България	6 951 482	-6,7	8,8	15,5	74,3	62,98	66
СЗР	728 157	-12,6	7,9	20,5	73,3	38,23	63
СЦР	773 450	-10,2	7,4	17,6	74,1	52,73	60
СИР	924 870	-5,9	8,6	14,5	74,2	63,15	71
ЮИР	1 024 115	-5,7	9,7	15,4	74,0	52,08	72
ЮЗР	2 094 260	-4,3	9,4	13,7	74,6	104,50	68
ЮОЦР	1 406 630	-6,3	8,8	15,1	75,4	63,06	61

Източник: НСИ, собствени изчисления

3. Перспективи за периода 2021 – 2027 г.

Планираното прилагане на инструмента за интегрирани териториални инвестиции (ИТИ) през периода 2021-2027г. предоставя добри възможности за изпълнение на комплексни мерки за постигане на икономическа и социална кохезия на регионално ниво и за осъществяване на подход „отдолу-нагоре“, при който инициативата за мерките, които да се подпомагат идва от местните заинтересовани страни, а решенията се взимат от съответни териториални органи. Интегрираният териториален подход навлиза във фокуса на кохезионната политика на ЕС след доклада на Ф. Барка от 2009 г., в който се препоръчва реформа в политиката чрез използването на подход базиран на локалните специфики. Според дефиницията на Барка политика, базирана на местните специфики, означава дългосрочна стратегия, насочена към използване на потенциала и намаляване на социалното изключване в специфични райони чрез външни интервенции и многостепенно управление. (Barca, 2009). Повечето държави членки, сред които и България, ще приложат този подход едва през предстоящия програмен период 2021-2027 г.

За развитието на регионите от NUTS 2 ще се прилагат интегрирани териториални стратегии за развитие, които в момента се разработват. Регионалните съвети за развитие ще функционират като териториални органи, отговорни за прилагането на тези стратегии и за предварителния подбор на концепциите за ИТИ. Предвижда се бъдещата програма за развитие на регионите 2021-2027 г. (ПРР) да се изпълнява изцяло чрез инструменти за интегрирано териториално развитие, включително ИТИ, с цел постигане на по-ефективни интервенции и засилено участие на местните заинтересовани страни.

Концепциите за ИТИ ще се финансират от различни източници. Всяка концепция ще включва набор от взаимосвързани и допълващи се проекти, насочени към територии с общи характеристики и/или потенциал за развитие, включващи най-подходящата комбинация от ресурси и мерки, които да

бъдат използвани за постигане на конкретна цел или приоритет на интегрирана териториална стратегия. Поне един от проектите трябва да бъде реализиран от икономически оператор(и) и да доведе до икономически ползи и резултати за целевия район. Предвижда се повечето от секторните програми да допринесат с най-малко 10% от своите бюджети за прилагането на този подход (ППР, 2020).

Индикативното разпределение на финансирането за градско развитие в ППР обаче буди недоумение. Избраните десет града за подкрепа са разделени в четири клъстера. За клъстера София-Благоевград са предвидени 33% от средствата за градско развитие. Тази логика противоречи на целите за балансираното полицентрично развитие.

Заклучения

В развитието на регионите в България са налице значителни социални и икономически дисбаланси, които ограничават възможностите за ускорен растеж и реална конвергенция както между самите български региони, така и между тези в ЕС. Въпреки огромните по размер средства от ЕСИФ, инвестирани в България от 2007 г. насам (над 24 млрд. лв. до 30.09.2020 г.), макроикономическите ефекти от инструментите на регионалната политика не осигуряват необходимата кохезия и устойчиво развитие. Това до голяма степен се дължи на недобрата координираност на публичните политики и липсата на многостепенно управление.

От институционална гледна точка на регионално ниво са налице множество проблемни фактори, ограничаващи ефективността и въздействието на инструментите на кохезионната политика. На първо място това е капацитетът на бенефициентите и местните заинтересовани страни. Широко прокламираната теза, че на регионално ниво липсва институционален и административен капацитет за прилагане на политиките има основание, но не е съвсем обоснована. Редно е да се подчертае, че централното управление не допуска териториалното развитие да се управлява субсидиарно чрез провеждане на децентрализирана регионална политика от оправомощени институции на регионално или областно ниво. Процесът на децентрализация е замразен.

На следващо място, въпреки че участват формално в процеса, регионалните институции и местните власти не разполагат с правомощия за определяне на политиките и за разпределението на планираните средства в подкрепа на регионите. Местното самоуправление в България, поради липса на фискална децентрализация, е силно зависимо от правителството и трансферите от републиканския бюджет.

В обобщение, регионалната политика, провеждана до момента в България не успява да постигне своите цели за устойчиво и балансирано развитие на регионите, поради няколко съществени причини:

- Неприлагане на комплексен териториален подход за решаване на социално-икономическите проблеми, ориентиран към специфичните условия и потенциал на отделните региони;
- Отсъствие на целенасочени национални мерки към необлагодетелствани райони, изпълнявани паралелно с интервенциите по линия на европейската солидарност;
- Неефективна координация със секторните политики на регионално ниво;
- Централизирано планиране и програмиране с незадоволително участие на местните заинтересовани страни;
- Липса на оторизирани регионални институции и финансово независими местни власти.

От 2021г. освен традиционните инструменти на кохезионната политика ще действат и нови фондове на ЕС, насочени към зеления преход и възстановяването от кризата, причинена от корона вируса. Те предоставят изключителна възможност за мащабно въздействие върху междурегионалните дисбаланси и биха имали висока добавена стойност, в случай че бъдат адекватно адресирани в рамките на интегриран териториален подход.

Използвана литература

1. Закон за регионалното развитие, 2020, <https://www.mrrb.bg/bg/zakon-za-regionalnoto-razvitiie>
2. Европейска комисия, 2014, https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/what/index_bg.cfm
3. Министерство на финансите, Фондовете на ЕС в България, 2016, <https://www.minfin.bg/bg/1168>
4. Министерство на финансите, Фондовете на ЕС в България, 2020, <https://www.minfin.bg/bg/1168>
5. Национална концепция за пространствено развитие за периода 2013-2025г., 2019 г., <https://www.eufunds.bg/bg/oprd/node/4554>
6. Национален център за териториално развитие ЕАД, 2020, Социално-икономически анализ на районите в Република България, <http://www.bgregio.eu>
7. Програма за развитие на регионите 2021-2027г., 2020г, http://www.bgregio.eu/media/Programirane/2021-2027/21.10.20-OPDR_Program_template_BG_VERSION_2_10.2020.pdf
8. Стоянова, Д., Райчев, С., Маджурова, Б., 2019, СОЦИАЛНА КОХЕЗИЯ (национални, регионални и структурни измерения в контекста България – ЕС – Западни Балкани), УИ „Паисий Хилендарски“
9. Barca, F., 2009, AN AGENDA FOR A REFORMED COHESION POLICY, A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations, https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/policy/future/pdf/report_barca_v0306.pdf

**ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА:
КРИЗА, ШОКОВЕ, ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ, ПОЛИТИКИ
ECONOMIC CHALLENGES:
CRISIS, SHOCKS, RESTRUCTURING, POLICIES**

Сборник с доклади

Колектив

Предпечатна подготовка: Емилия Лозанова

Даден за печат: 12.04.2021 г.

Формат 16/70/100; ПК 25

ISBN 978-619-232-466-7

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС