ИКОНОМИЧЕСКИ ИНСТИТУТ НА БЪЛГАРСКАТА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ "Д. А. ЦЕНОВ" • ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА

Година XIII

Книга 3, 2004 година

СЪДЪРЖАНИЕ

Stoyan Totev – Economic Relations in South Eastern Europe: The Intra-Regional FDI Point of View 3
Петър Чобанов, Николай Неновски – Динамика на междубанковия пазар в България 32
Ирена Зарева, Искра Белева, Победа Луканова – Образователна и професионална подготовка на населението и пазар на труда в България 53
Ивона Якимова – Пазарният преход в България – път към утвърждаването на регулирано пазарно стопанство 89
Ваня Банабакова – Модели за оптимизационни логистични решения (на примера на българската армия) 124
Теодора Георгиева – Технологично състояние на парфюмерийното и козметичното производство в България в контекста на присъединяване към Европейския Съюз 164
Резюмета на английски език 193

INSTITUTE OF ECONOMICS AT BAS
D. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS
VARNA ECONOMIC UNIVERSITY

E C O N O M I C S T U D I E S
Volume XIII
2004, Number 3

Editorial Board
Dr. MITKO DIMITROV (Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. KALIO DONEV (Deputy Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. IVAN STOIKOV
Prof. Dr.Econ.Sc. METODI KUNEV
Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLA VULCHEV
Assoc. PROF. DR. NENO PAVLOV
Assoc. PROF. DR. SVETLA RAKADJIISKA
Dr. GEORGE SHOPOV

International Advisory Board
Prof. ANDRASH INOTAI (Hungary)
Prof. ANTONIA IOSIFOVSKA (Macedonia)
Prof. Dr.Econ.Sc. ATANAS DAMIANOV
Prof. Dr.Econ.Sc. BOIKO ATANASSOV
Prof. BRUNO DALLAGO (Italy)
Prof. GABOR HUNIA (Austria)
Prof. GEORGE ZAMAN (Romania)
Prof. GEORGE PETRAKOS (Greece)
Prof. Dr.Econ.Sc. ILIA GEORGIEV
Prof. KEN KOFFORD (USA)
Prof. XAVIER RICHET (France)
Prof. LULZIM HANA (Albania)
Prof. RUSLAN GRINBERG (Russia)
Assoc. Prof. Dr. PLAMEN ORESHARSKI
Prof. SAUL ESTRIN (UK)

DIANA DIMITROVA – secretary

Text editors: Hristo Angelov, Noemzar Marinova

CONTENTS

Stoyan Totev – Economic Relations in South Eastern Europe: The Intra-regional FDI Point of View 3

Petar Chobanov, Nikolay Nenovsky – Dynamics of the Inter-Bank Market in Bulgaria 32

Irena Zareva, Iskra Beleva, Pobeda Lukanova – Educational and Professional Preparation of the Population and Labor Market in Bulgaria 53

Ivona Yakimova – The Market Transition in Bulgaria – On Route To A Regulated Market Economy 89

Vania Banabakova – Models for Optimization Logistic Decisions (On Example of Bulgarian Army) 124

Teodora Georgieva – Technological State of the Perfume and Cosmetic Production in Bulgaria in the Context of Accession to European Union 164

Summaries in English 193

The papers should be prepared with text editor Word for Windows 2000/XP, font Times New Roman, volume 40 standard pages (30 lines x 60 columns), including tables and figures. References should be listed as footnotes in ascending order. The papers should have ½ page of summary and JEL classification. The papers should also be accompanied with contact information of the author (address, phone, fax, e-mail). The editors will prefer if you use e-mail.

Economic Studies is indexed and abstracted by ***Journal of Economic Literature/EconLit***.

Address: Institute of Economics at BAS, Aksakov 3, Sofia 1040, Bulgaria
Chief Editor: +359 2 9875 879, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg
Secretary: +359 2 9875 879; 9890 595 (ext. 205), e-mail: diana@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Institute of Economics at Bulgarian Academy of Sciences, 2004

Stoyan Totev [1]

Година XIII, 2004, 3

ECONOMIC RELATIONS IN SOUTH EASTERN EUROPE: THE INTRA-REGIONAL FDI POINT OF VIEW[2]

The paper is presenting the results of case study survey within the already settled Greek business in neighbour countries. Totally the survey covers 28 big Greek firms. The focus of the study is put on the role of these firms on the development of the bilateral relations.

The case study focused on advantages and disadvantages of doing business in neighbour countries with special attention on: competition with other EU firms; the role of the financial issues; different aspects of legislation, national industrial policy, attitude to the trade unions, etc. Very important is the obtained information about how the big Greek firms found the tax system and the legislation – favourable or not, compared with the one in Greece, as well as the differences they see between Bulgaria, Macedonia and Albania as well as do they find favourable the changes in the tax system and the legislation, which occur in the last years, and what direction should the changes take from their point of view.

It was outlined and analysed the main advantages and obstacles for the business in neighbour countries the Greek firms face. The survey found that the differences in the general establishment and business conditions are main factor for foreign investments attracting or not attracting.

It is studied also the roll of the cross-border relations for the economic development between Greece and its neighbour countries. Outlined is also the role of the EU programmes for the development of these relations. Finally some conclusions and policy implications are done.

JEL: F21, F23, P52

1. Introduction

The paper is presenting the results of case study survey within the already settled Greek business in neighbour countries by providing a survey of big Greek enterprises (firms) doing business in Bulgaria, Macedonia, Albania and Greece. Interviewed were 10 firms in Greece, 7 in Bulgaria, 5 in Macedonia and 6 in Albania. Totally the survey covered 28 big Greek firms. The focus of the study is put on the role of these firms on the development of the bilateral relations, pointing on the cross border relations. It is well known that the development of the cross-border relations within the SME prepares the ground for invading bigger FDI and entering of big firms, which usually are located in the capitals or big towns. The

[1] *Stoyan Totev is Ph.D., Senior research fellow in Institute of Economics at BAS, tel: (+359 2) 9875879, fax: (+359 2) 9882108, e-mail: s.totev@iki.bas.bg.* *Certain impact for the elaborating of the survey had Maria Boyadjieva Ministry of Economics, Sofia; Dr. Trajko Slaveski University "St. Cyril and Methodius", Skopje and Dr. Ilir Gedeshi, Center for Economic and Social Studies, Tirana*

[2] The results of the research presented in this material were undertaken with support from the European Union's Phare ACE Programme.

survey was provided in Sofia – Bulgaria, Skopje – Macedonia, Korca and Tirana – Albania as well as in Thessaloniki – Greece.
The case study was provided after the finishing of the questionnaire survey in the border regions (Dimitrov, et al, 2001), which helps to find the "right" way to extent the list of the questions. The basis was the already prepared questionnaire and the deepening of the survey is obtained by adding new questions that concern problems like:

- Competition with other EU firms – advantages and disadvantages to make business in neighbour country;
- Receiving more information about some financial issues;
- Foreign direct investments;
- Some different aspects of legislation, national industrial policy, attitude to the trade unions;
- Tax system;
- Long-term strategy of the firms.

Very important is the information about how the big Greek firms found the tax system and the legislation – favourable or not, compared with the one in Greece, as well as the differences they see between Bulgaria, Macedonia and Albania. Do they find favourable the changes in the tax system and the legislation, which occur in the last years, and what direction should the changes take from their point of view.

2. Survey in Bulgaria

In May 2001 in Bulgaria were interviewed seven big Greek firms that operated in the country. The headquarters of the Greek firms are divided between Thessaloniki and Athens, all of them have headquarters in Sofia, and one has headquarters in Sofia and Skopje.
The activities of the firms are as follows: production of cloths and confection – operating in Bulgaria since 1997; trade with agriculture products, food for animals, flower, etc. – operating in Bulgaria since 1991, in this business since 1993; production of croissants and other food – operating in Bulgaria since 1995; production of aluminium profiles and trade with goods from non-ferrous materials – operating in Bulgaria since 1998; computer systems, hardware, internet and other services – operating in Bulgaria since 1993; trade with furniture (mainly office furniture) – operating in Bulgaria since 1992; trade with food and consumer goods (cash & carry) – operating in Bulgaria since 1998.
The interviewed have the opinion that their firms act quite good and their expectations for the future are positive in the sense of improving the performance. Three firms estimate their performance as very good (5), four give the answer good (4). All firms are too optimistic about the future – six from seven (which accounts to 86%) answer that their expectations are for better performance in the future than this year, only one expects the performance to be same as this year.
The firms are oriented to the domestic market but also to neighbour countries. One firm finds a gap in the EU market by sales of aluminium profiles, using factor endowments as raw materials and the skilled cheap labour in Bulgaria, as was outlined in the questionnaire for this firm.

When speaking about the direction of the supplies the picture changes a lot, the participation of Bulgaria on average comes to about 30%. The supply from the other countries is mainly from Greece, but also from other EU countries. Although the part of the supply coming from the Bulgarian firms can be estimated as not low.
The main obstacles the firms in Bulgaria face start with the bureaucracy, corruption, and unwillingness of some state authorities to do their job or slowly move the decisions from the administration. The firms also point on non-loyal concurrence; problems with the customary, shortening of their market in Bulgaria, high import duties and taxes that reflect on the prices of the final product or to the quality.
The advantages, which the seven Greek firms find to be on the market in Bulgaria as well as to the neighbour countries[3], are related mainly to the "new markets and opportunities". The average answers are for Bulgaria – 4.7, for Macedonia – 4.6 and for Albania – 4 (the scale is from 0 – no advantages to 5 – high advantages).
Coming to the "ethnic, cultural and the linguistic links" as an advantage, the answers are not so definitive and differ more by firms and countries. The average marks for Bulgaria and Macedonia are respectfully 3.7 and 3.4 and for Albania – 2. Close are the answers for "proximity", where the average marks by countries are 3.9 for Bulgaria, 3.3 – Macedonia and 2.6 – Albania.
Quite interesting is the answer whether in the neighbour countries is possible to realize easiest profits than in Greece. First of all the answers are not varying by the interviewed and also by countries – Bulgaria and Macedonia has average 3.3 and Albania 3. Although the "easiest profits" are not evaluated as a high advantage, they are accepted from all interviewed as an advantage. This defines also the answer whether the Greek firms have "long term considerations". Again the answers do not vary a lot. They are estimated as high advantages for Bulgaria and Macedonia with average 4.7 and 4.6 respectfully, while for Albania the "long-term consideration" is estimated as good – 4.1.
As a whole it can be stated that the interviewed Greek firms estimate their advantages mainly in finding new markets, where the general possibilities for making profits are better than the ones in Greece, and because of that they have long-term consideration for their business. Ethnic and Cultural links and proximity are playing certain role for defining the environment for their business. They are approximately same for Bulgaria and Macedonia and are not so highly estimated when it comes to be defined as advantages for Albania.
The main advantages that the seven big Greek firms declared to have, compared with the firms from other EU countries, are related with the proximity and having common border, as well as because of knowing the conditions for business, the consumers' behaviour and taste, which are close to the ones in Greece and having better knowledge of the local market. The ethnic existence "there are many Greek people in Bulgaria, existing of Greek community" is also outlined. Some firms outline also the existence of complementary between market and industries. Very interesting is that some firms point as an advantage the possibility to offer lower prices of the products because of the proximity and because of the standards in

[3] The big Greek firms are quite well acquainted with the conditions in the neighbor countries, so they respond to the questions also for Macedonia and Albania.

Greece are lower than those in the other EU countries. Last but not least, the traditions in the bilateral relations (in the sense of good relations) are also shown.
Responding to the question about the disadvantages that the Greek firms have, compared with the other EU firms on the markets of Bulgaria, Macedonia and Albania, the answers are quite definitive and unanimous pointing to the financial conditions. Greek firms face difficulties in obtaining credits both from Bulgarian and Greek banks. It is outlined that the EU countries are favoured in this respect and have quite higher opportunities to use bigger investments and to realize economy of scale. Also it was outlined that in case of same prices the consumers prefer the EU goods instead of the Greek goods. This is due to the approximately low standards in Greece compared with the EU average and also the lower image that the firms have compared with the other EU ones because of that.
Important question giving a picture about the general performance of the business activity and its future expectations is the one for the plans of initialising and expanding the business further. All Greek firms intend to do that and the direction of this activity is mainly to the Balkan countries, on first place Bulgaria, from the other countries preferred are Macedonia and Yugoslavia but also Albania and Romania, as well as other Central and East European countries.
The long run strategy concerning Bulgaria, Albania and Macedonia is definitely expansion to Bulgaria and Macedonia, and with some reservation and waiting to Albania. The business they plan to initialise is related mainly with trade, both import and export, but import prevailing. The investments are connected with the privatisation process – understandably here the preferred country is Bulgaria but as partner is foreseen also Macedonia and Albania. Only one firm does not intend to invest in the future.
Greek firms are quite satisfied from the infrastructure in Bulgaria and Macedonia (answers no barriers for business or very slight barriers for the development of the business). They find that the infrastructure in Bulgaria is a little bit better than the one in Macedonia. Coming to Albania the answers are that it creates certain barriers and the infrastructure is not satisfactory. If we should look for a kind of differences in the answers for the infrastructure by sub-questions, it will be that the Greek firms are highly satisfied by the communications and the Internet connections, and not so much satisfied by the public transportation.
The trade conditions are also estimated as satisfactory, the interviewed are complaining from the tariffs and duties' fees mainly, and are mostly satisfied by the technical requirements. The average answer for Bulgaria is 4.1, while for Macedonia and Albania it is 4.3. This shows that the seven firms estimate the conditions of trade in terms of tariffs, quotas, duty fees as a little bit better in Macedonia and Albania compared with the ones in Bulgaria.
The Greek firms have no difficulties to start business in the neighbour countries (finding initial funds) – two answers no barriers at all and five answers not significant barrier to start business. Most of them point out the opportunities to access funding as a certain obstacle, problems that arise after initialising the business.
The seven Greek firms are not satisfied with the assistance for their business, provided by national and international organizations. They are completely not satisfied with the European (international) organizations, same is the picture with the national administration institutions, a little bit better is the situation with the

national business association, but again not satisfactory. They consider that they receive a little bit more information for Bulgaria, compared with Macedonia, and significantly less information for Albania. These are big firms that have access to a lot of sources, so the fact that they are not satisfied is very important.

Quite important are the answers concerning the general conditions of doing business in Bulgaria and neighbour countries. The general conditions cannot be a result of purposeful policy in the way that is for example the case of trading conditions. So it can be accepted that the general conditions are more or less exogenous factors with a long lasting effect, which determines the conditions for business activity. The importance of the general conditions is that they are a main factor for attracting or not attracting FDI. The general conditions for running business are quite different by countries (see Table 2.1, also Diagram 2.1. in the Annex).

Table 2.1

Average answers about the General conditions in the neighbour countries given by the interviewed big Greek firms in Bulgaria (the answers are ranged from 0 – they make the business relations impossible, to 5 – absolutely possible)

	Bulgaria	Macedonia	Albania	Average
Political stability	4.7	2.4	2.6	3.2
Corruption	2.9	2.7	1.6	2.4
Security	3.9	2.6	1.7	2.7
Changing of the rules	3.7	3.6	2.9	3.4
Income tendency	4.3	3.6	3.1	3.7
Inflation	5.0	3.6	2.9	3.8
Exchange rate	5.0	3.7	3.0	3.9
Stability of the bank system	4.7	3.6	2.3	3.5
Quality of the bank system	4.0	3.4	2.1	3.2
Labour protection	4.7	4.7	4.3	4.6
Average	4.3	3.4	2.7	3.4

Corruption, change of rules and security are estimated as factors creating certain barriers for the business in Bulgaria. For Macedonia the political stability, security and corruption are the factors that definitely are barriers for the development of the business. For Albania all the factors are seen as creating serious barriers. Corruption and security are on first place, followed by the quality and stability of the bank system and political stability. The only factor, which does not create visible barriers is the labour protection.

Obviously Bulgaria, with the Currency Board and enjoying political stability, actually does not create barriers for the business – the only factor that really creates obstacles for the business is the corruption. Macedonia has problems with political stability, corruption and security but also with the quality of the bank system, the inflation and the exchange rate. Albania is seen as a real risky country that created in all respects serious barriers for the development of the business.

The average results for Bulgaria, Macedonia and Albania determined the region as creating barriers for the business mainly with the corruption and security. Second is the quality of the bank system and the political stability.

To the question “Count up the main advantages and disadvantages of the tax system” the answers differ a lot. Starting with the disadvantages, on first place are put: high VAT; uncertainty of the customs regime; no tax preferences and tax vacation; no stimulus for import of machines and new technologies; social insurance is very high; some firms avoid taxes illegally, which leads to disloyal competitiveness; different attitude to different firms, which means corruption.
As main advantages of the tax system are shown: the tax of the profit is low and is going down; there are no restrictions for the repatriation of the profit.
As a whole the interviewed firms find that the tax system is very high but more interesting is the fact that they find different attitude to the different firms, which creates disloyal concurrence and corruption. The policy-makers in Bulgaria should look for more stimuli for the foreign firms since the disadvantages prevail a lot.
To the question “Do you think that in Bulgaria and in the neighbour countries the legislation is favourable for your business?” the firms are quite definite that to a certain extent it can be accepted as favourable and that in the last year the changes of the legislation are in a direction, which somehow simplifies the business. More firms in this statement are for the positive changes in Macedonia, where the changes in the last years simplify the business. The answer concerning the possible changes in the legislation is also certain – at the moment the legislation needs changes and these changes should be related with its adaptation to the EU legislation system.
The seven firms are very well acquainted with the competitors and the clients on the market of Bulgaria and Macedonia; the answers with one exception are that they know them perfectly. The competitors and clients in Albania are not so well known, although the answer in general is that they have some information.
The attitude in the neighbour countries to the interviewed persons as a businessman can be estimated as excellent – six from the seven answers give the higher range 5 for Bulgaria and only one – 4. The attitude in Macedonia is also very good to excellent, while in Albania it is very good. All this shows that in Bulgaria as well as in the other countries the Greek businessmen face a very friendly environment for their work.
It is interesting to present the final opinion, which the firms express about what is important for their business in the SEEC – with some slight shortening their opinion is presented below:

First firm – production of clothes and confection:

Advantages for Bulgaria are the approximately cheap labour with good quality, stable financial conditions, and no inflation. The fact that the local currency (Bulgarian Lev) is pegged to the DM is very important. Through Bulgaria they have access to other markets – for example they export to Macedonia through Bulgaria not through Greece. Also, being in Bulgaria, they have also access to other big markets.

Second firm – trade with agriculture products, food for animals, flower, etc.:

It is important for the investors to come to Bulgaria prepared not to have illusions (over-expectations), because they will be disappointed. One should have a realistic view of the environment. It is very important to look for collaboration with local

specialists who know the economic situation, the market, etc. One should make preliminary investigations before starting the business. The form for entering the market is joint venture with Bulgarian participation, and then the business will be profitable, because the Bulgarian contractor has a strong motivation.
They look for collaboration under the EU programs and other international initiatives that supported the investments (for example SAPARD). They oriented to programs sponsored by the Greek State or EU (which are for Greece) in order to start production in Bulgaria, not only trade.
Advantages for Bulgaria are the approximately cheap labour with good quality, stable financial conditions – the fact that the Lev is pegged to the DM, no inflation (which is very important), access to big markets when using the agreements for world trade.

Third firm – production of croissants and other food:

The business in Bulgaria is successful when it is a result of good market strategy and lower production expenditures. Great advantage is the low price of the labour – 40% of the one in Greece, which makes the product cheaper.
In general the final price is lower than the one in Greece, which makes the products competitive.

Fourth firm – production of aluminium profiles and trade with goods from non-ferrous materials:

The investments in Bulgaria are successful due to the fact that the firm exported more than 70% of the production and at the same time fully covers the internal demand. They are friendly accepted in the country and have optimistic projections for the business in the region. It is necessary the control to be stricter on the border as well as the tax control, from which the state will benefit also.
They are satisfied with the infrastructure.
It is necessary to work in direction towards obtaining loyalty in the competitiveness.

Fifth firm – computer systems, hardware, Internet and other services:

For their business it is necessary to have clear rules and suitable legislation, which to be followed. The agreement for the association with EU, where the duties for the manufacturing goods do not exist, is a great advantage. It can be good if there is a special agreement for the high technologies too.
The market in Bulgaria and the neighbour countries is still narrow, but is extending with the time and the consumers become more and more informed. There are many very good specialists in Bulgaria, which is a great advantage but there is not an adequate policy for stimulating the activities.

Sixth firm – trade with furniture (office furniture mainly):

For their business, but also for the foreign investors in principle, it is important to have stable environment. The political stability for the business is quite important because it is prerequisites for economic stability. For example what happened in Macedonia acts very negative on the investments in the whole region and on the business.

Their activity is successful when the economic relation is successful and the private business extends. Their expectations are for raising the demand (but not very much because of competition's rising). In the last period a kind of stagnation is observed, which they hope will not prolong.

Seventh firm – trade with food and consumer's goods – cash & carry:

Important for the business in Bulgaria and in the neighbour countries is to prove that your intentions are serious, and you will make a long lasting investment. In the first years in Bulgaria invest not serious Greek businessmen and a lot of small firms, which were negative for the image of the Greek investors. It is important to follow the regulations in the country and to have respect of the authorities, so to obtain mutual trust. A problem they suffer a lot is the bureaucracy but such exist also in Greece. They are optimists for the future of the firms and have projects for extending the activity.

3. Survey in Macedonia

In May 2001 five big Greek firms in Macedonia operating in the country were interviewed. The results are based on four of the interviews because we excluded one – for certain reasons the answers we consider biased.
The activities of the firms are as follows: production of oil and oil derivatives – operating in Macedonia since 1999; meat and meat products producer – operating in Macedonia since 1996, in this business since 2000; retail trade chain – operating in Macedonia since 1996, in this business since 1997; milk and milk products, trade with ice-cream in Macedonia – operating in Macedonia since 1996, in this business since 2000.
All the interviewed are on managerial positions. All four firms have headquarters in Athens. Three of them are joint-stock companies and the fourth is a limited liability company. It is interesting to note that interviewed representatives of the firms are highly satisfied with their business in Macedonia. Three of them (75%) think that their situation is very good, and one (25%) – good. They are also highly optimistic about the future performance of their firms in Macedonia. Three firms (75%) expect "better" performance in the following year, and one firm (25%) expects "much better" performance.
The interviewed firms orient their sales to the Macedonian market. In addition, at the same time they are present on the Yugoslavian market (including Kosovo). Speaking of Yugoslavia, these firms purchase significant share of their inputs from Yugoslavia. For example, two firms almost exclusively obtain their inputs from Yugoslavia, one relies on the home country, Greece, buying 75% of the inputs there, and only one purchases a significant share of its inputs in Macedonia (75%).
The interviewed firms cite the following main obstacles to their business: bureaucracy procedures; political instability in the region; grey economy; inadequate legislation; high customs duties.
One of the most important advantages for the Greek firms being present at the Macedonian market is the opportunity for expansion on a new market – average answer 4.25. They also value very high "long-term considerations, meaning that they plan to stay at the market for a longer period " – average answer 4.25. Ethnic, cultural, linguistic links are estimated very low – only 1.75, and proximity and easier

profits than domestic ones – also 2.5. Obviously Greek firms still have some reservation concerning the Macedonia due to the former political contradiction (this mark for Bulgaria is 3.7).
Greek firms' advantages, compared with their rivals from other EU countries in terms of their presence at the markets in Macedonia, Bulgaria, and Albania, are mostly related to proximity, traditional cooperation, familiarity with Greek products, and the possibility for further expansion in the region. Greek firms have not replied to the question related to possible disadvantages compared with the firms from other EU countries. This might mean that their advantages are overwhelmingly higher than the disadvantages.
As mentioned previously, Greek firms in Macedonia mostly interest in the expansion on the Yugoslav market. This might be due to the size of the Yugoslavian market and traditional ties between Greece and Yugoslavia in the past. While Yugoslavia is the most preferred country for expansion of the Greek firms already presented in Macedonia, the region of South East Europe is where they have put their intentions for regional expansion in the future. The long-term strategy of the firms is clearly an expansion. Greek firms plan to expand trade as type of business in Macedonia.
In terms of infrastructure in Macedonia as a possible barrier for development of their business Greek firms have some complaints about the roads – average answer 3.75. They are highly satisfied by post and telecommunications – average answer 4.75, and a little bit less but also highly satisfied by railways, public transportation and Internet – average answer 4.5.
Regarding the trade conditions as a barrier for the development of their business in Macedonia, the interviewed Greek firms complain more of tariffs and quotas (limited quantities), and less of duty fees and technical requirements. Actually, in their opinion, tariffs represent a significant obstacle for trade (for 50% of the firms); technical requirements are not so relevant barrier (for 75% of them, the technical requirements are some kind of barrier, but they can be overcome).
The financial conditions in Macedonia for development of business do not create barriers, which cannot be overcome. Greek firms in Macedonia are relatively satisfied with the local tax system. 75% of them claim to be "satisfied to a certain extent", and 25% of them are not satisfied. In addition, they enjoy significant tax concessions under the Macedonian tax law, such as three-year tax vacation for new investment.
The four Greek firms in Macedonia are not satisfied with the assistance (information, financial assistance, etc.) they receive from their national business associations for the development of their business in Macedonia. They are more satisfied with the assistance they receive from the national administration (government) in their home country, and especially from the European (international) organizations.
The general conditions for running business in Macedonia are seen as relatively good. The interviewed Greek firms are not satisfied mostly with the current corruption and the changing of the rules. In their opinion, concerning to the inflation, income tendency, stability and quality of the bank system, there are not any serious complaints.
Table 3.1. compares the answers about the general conditions for running business in Macedonia of the Greek firms, interviewed in Macedonia and Bulgaria.

The Greek firms in Bulgaria are more optimistic about the general conditions in Macedonia. They probably are overestimating only the security and the inflation as barriers. According to the four Greek firms, the legislation in Macedonia, to a certain extent, is favourable for their business (75% of the firms hold this opinion). All of them are aware of the changes that have been made for the last 5-8 years in the legislation in Macedonia in its part for the foreign business activity. However, one half of them find these changes as such that favour and simplifies their business, and the other half find the changes as favourable to a certain extent. In addition to the previous, all interviewed Greek firms support the need of changes to be in accordance with the EU legislation system.

Table 3.1

Average answers about the General conditions in Macedonia from the interviewed Greek firms in Macedonia and Bulgaria (the answers are ranged from 0 – they make the business relations impossible, to 5 – absolutely possible)

	Interviewed in Macedonia	Interviewed in Bulgaria	Average
Political stability	2.0	2.4	2.2
Corruption	1.5	2.7	2.1
Security	3.0	2.6	2.8
Changing of the rules	2.5	3.6	3.1
Income tendency	3.8	3.6	3.7
Inflation	4.2	3.6	3.9
Exchange rate	2.8	3.7	3.2
Stability of the bank system	3.0	3.6	3.3
Quality of the bank system	3.0	3.4	3.2
Labour protection	3.2	4.7	4.0
Average	2.9	3.4	3.2

Almost all Greek firms know perfectly the competitors in their business in Macedonia (75%). Concerning their clients in Macedonia, they know them either very well (50%), or perfectly (50%). In their opinion the main competitors in Macedonia are local firms only.

Half of the interviewed managers thought that the general attitude in Macedonia to them as businessmen is excellent, the other half of them judge the general attitude as good. This shows that they enjoy quite a friendly environment in Macedonia. The managers of the four Greek firms are mostly satisfied with the existing knowledge within their firms concerning management methods, and accounting and finance. They find that their knowledge on marketing methods and the operation of the firm is not so good.

4. Survey in Albania

The survey on the big Greek firms in Albania has been carried out in the district of Korca (5) and in the city of Tirana (1). The district of Korca is preferred place for the big Greek firms because of its closeness to the Greek border. One of the specificity of the Greek investments in Albania is this, for different reasons, one of which is the Greek minority in Albania – they are concentrated in south Albania, the area bordering with Greece.

The activities of the firms are as follows: cloth production for children – operating in Albania since 2000; soft drinks – operating in Albania since 1996; production of cloths – operating in Albania since 1994; production and trade with furniture –

operating in Albania since 1993, in this business since 1995; trade – operating in Albania since 1995, in this business since 1999; fitness articles – operating in Albania since 1993.
Most of the foreign companies operate in Albania since 1993 and on. This is related to the fact that in 1993 a more liberal law concerning foreign investments was passed.
The managers' understanding of the firms' performance is positive and their expectations for the future are also definitely positive. They estimated their on-going activity as good. While as for the future, four of the managers say that they expect better development than this year, while two foresee same performance.
The sales of these firms go towards Greece (three firms with 100% and one with 30%) and to Albania (two firms 100% and one with 70%). The supplies for the firms come mainly from Greece. The direction of sales and supplies shows clearly the inter-relation between the direct foreign investment and the export-import.
The main hindrances encountered by business in Albania according to the interviewed managers are the dishonest competition, power cuts, low level of banking system services, as well as the lack of information of legislation, but also the cut of the electricity.[4]
Concerning the real advantages the firms see for their business in Albania, they give the following answers. New markets/opportunities – on average the answer is 4.2. Ethnic, cultural, linguistic links in general receive positive estimations, the average answer is 3.7. Proximity is valued on average 3.7. Easier profits than domestic are on average 3.4, while for long-term consideration this level is 3.8. Obviously all of the advantages are estimated positively and approximately equal. If we should outline some of them as higher, it will be the one of new markets and opportunities, as well as the long-term consideration, and to a certain extent also proximity.
The main advantages the Greek firms enjoy when making business in Albania are: profit thanks to low cost labour, market demands for these products and services, close distance to the markets. Some of the disadvantages are: dishonest competition, low banking system services, decrease of demand due to the migration of the population, the low income per capita of the population.
In five of the firms the managers plan to definitely enlarge their businesses in Albania, while one firm plans to remain at the same level. The managers foresee their potential markets mainly in Greece and other EU countries, but two of them also pointed the Balkans countries.
The long-term strategy of the interviewed firms in five cases is "expansion" and in one case - "survival". These answers show the positive expectation for the future development of the Greek firms in Albania, since the policy of most of them is expansion. This expansion the interviewed managers foresee to realize by enlarging the trade, both import and export – three of the firms, while two firms plan to create new enterprises. Three of the firms foresee to make investments for the modernization of the technology.
The main reasons to start a business activity in Albania results to be the low labour cost, larger profit than in Greece, the Albanian market demand and the qualified

[4] In Albania there is permanently a shortage in electricity supply, which sometimes, as in this year, leads to everyday cuts during the daytime.

Albanian labour force, as well as the fact that in Greece there is a lot of competition, while in Albania they do not face a serious competition at this stage.
The infrastructure as a hindrance for the development of business in Albania is presented in details as follows. The roads are estimated in three cases with 4, in two cases with 5 and in one case with 1, on average 3.8, which shows that it is not accepted as a serious hindrance. The reason to obtain this approximately high estimation is related to the fact that most of the firms have trade relations with Greece, and since Korca is a city bordering close with Greece, they do not face serious infrastructure obstacles. The firm, which gives the lowest mark 1, deals with the production of furniture and uses internal roads of the country. The same is the situation with the answers also for the railways as a barrier. The average is 4.7, which means no barriers at all, but this level does not correspond to the real situation of the railway services. This can also explain one of the reasons why the Greek firms prefer to establish their business in south Albania closer to the Greek border.
Concerning the postal services the average level is 4.5, telecommunication is estimated on average 4.2, which means that postal services and telecommunication are not hindrance for the business of the interviewed firms. Public transportation is also no hindrance to the development of the businesses, since on average the level is 4.8, but again this can be explained with the fact that the firms do not use it. While as for the use of Internet there are two extreme estimations – four firms estimate equal to zero and two with 5. This is because there is no Internet connection in the city of Korca.
Another hindrance is the regular power supply. Two of the interviewed firms have expressed this as a serious barrier for running business. Obviously the infrastructure is a serious obstacle for developing the business, and the fact that some firms find out a way to adjust to it only proves this.
Concerning the trade conditions, the managers express quite a moderate hindrance for the development of business in Albania. The levies are estimated on average 3.8, the quotas respectfully with 4.8. Likewise, duty fees are not a hindrance – average 4.5, as for technical demands – average 4.3.
Concerning the assistance the firms receive for the development of their business by institutions in Albania, there are different estimations. National administration is estimated with all the marks – average level 2.3. The national associations have obtained approximately the same estimation – average level 2.2. While EU and international organizations are estimated on the two poles – with 5 in one case, with 4 in two cases and with 0 in one case – on average 2.8 (one firm does not respond). This contradiction somehow shows the differences in the understanding of the managers what they can expect and what assistance is possible to be provided by the international and national institutions in Albania.
The general conditions are a serious barrier for running business in Albania (see Table 4.1.). On first place is the corruption, next is the changing of the rules, followed by the political stability, income tendency and the security. Exchange rate, stability of the bank system are conditions that are foreseen not to make serious hindrance. This is due to the improvement of the macroeconomic indexes in Albania since 1998.
The two estimations are quite close. The interviewed in Bulgaria see the security, inflation and the bank system as higher barriers, while the corruption, changing of

the rules, income tendency and labour protection are probably underestimated as a barrier. As a whole the general conditions are serious obstacles for running business in Albania.

Interesting is the comparison by countries of the question “How profitable is your business and how important are the general conditions for the developing of your business?” In Bulgaria the interviewed find that their profits are less than the ones they can realize in Greece. In Macedonia the interviewed declare that the profits are the same as in Greece, and here in Albania the interviewed estimate them as more profitable than the ones they can realize in Greece. These differences by countries somehow corresponded to the estimation of the general conditions as a barrier. Bulgaria with the most favourable general conditions is less profitable, while Albania, where the general conditions make the business most risky, the investments are most profitable.

Concerning the legislation in Albania, the managers find that it is favourable in five of the six cases and all of them agreed that the changes in the last 5-8 years are positive for his business. Their understanding is that the legislation should be adopted in accordance with the EU system.

The largest part of the firms gives relatively good estimation for the recognition of competitors and clients. Only one firm, created recently, in April 2000, gives the lowest estimation. The main competitors for the Greek firms are mainly the EU companies and the Greek ones. Only in one case the local firms are mentioned. The attitude towards the Greek businessmen in Albania is estimated in three cases with 5 and in another three cases with 4, which shows quite a friendly environment.

Table 4.1

Average answers about the General conditions in Albania from the interviewed Greek firms in Albania and Bulgaria (the answers are ranged from 0 – they make the business relations impossible, to 5 – absolutely possible)

	Interviewed in Albania	Interviewed in Bulgaria	Average
Political stability	2.7	2.6	2.6
Corruption	1.0	1.6	1.3
Security	2.7	1.7	2.2
Changing of the rules	2.3	2.9	2.6
Income tendency	2.7	3.1	2.9
Inflation	3.3	2.9	3.1
Exchange rate	4.2	3.0	3.6
Stability of the bank system	3.8	2.3	3.0
Quality of the bank system	3.0	2.1	2.6
Labour protection	3.3	4.3	3.8
Average	2.9	2.7	2.8

The most important opinions of the managers concerning the activity of their businesses in Albania may be grouped in the following way – exploitation of the advantages in the taxation system, the high quality of products that compete on the market, the relatively good qualifications of the workers, etc. While concerning the remarks, it is highlighted that the check in customs must be empowered more, the legislation must be well understood and properly implemented by all the relevant bodies, and infrastructure must be improved especially concerning the normal uninterrupted power supply.

5. Survey in Greece

Ten big Greek firms operating in Greece were interviewed in Thessaloniki in April – May 2001. The interviewed persons are managers, trade and sales directors, and managers of the export, all of them well acquainted with the activity of their firms.
The headquarters of the Greek firm are located in Thessaloniki, some of them also in Athens and in different towns in the neighbour countries.
The activities of the firms are as follows: production of natural juices – operating since 1993, in this business since 2000 (production in neighbour countries); trade with electric truck, parts for electric trucks, construction – operating since 1993, in this business since 1995; sugar articles – operating since 1977, in this business since 1991 (trade with neighbour countries); sea transport – operating since the beginning of 90s; export of spirituous beverages – operating since 1970, in this business since 1990 (trade with neighbour countries); restaurants – operating since 1992, in this business since 1993; fashion confection, clothes – operating since 1991; aluminium profiles and aluminium articles – operating since 1937; tobacco manufacturing – operating since 1997; production of yogurt and ice cream – operating since 1993.
The type of ownership of the firms is mainly joint stock company (seven from the firms), two are subsidiaries – with Denmark and Bulgaria, and one company with Limited Liability. Eight of the firms are 100% owned by the Greek side, two are joint ventures.
The interviewed persons estimate the performance of their firms very positive. 70% of them answer with very good and the other 30% - with good. The future expectations are also quite favourable – 80% expect that the performance will be better than this year, one firm expects the performance to be “much better than this year”, and one firm expects “same as this year”.
Obviously the neighbour countries start to play a serious role in the economic relations of the big Greek firms – 16% of the sales go to the neighbour countries, and which is more important, 12.5% of the supplies come from there (see Table 5.1., see also Diagram 5.1. in the Annex). This accounts that 40% of the sales outside Greece are directed to the neighbour countries, 15 percentage points from them – to border regions. Which is more important, 44% of the supplies coming from the foreign countries have their origin in the neighbour countries, half of this is from the border regions of the neighbour countries. This shows the role that the neighbour countries play for the Greek firms in northern Greece, as well as in the border regions.
As main obstacles for the business in neighbour countries the Greek firms show the state bureaucracy, unstable economic environment, disloyal competition and lack of market regulation, high taxes and lack of concrete incentives for attracting foreign investments. An obstacle for developing business in the neighbour countries in transition is also the low purchase ability of the population, coming from the low level of incomes. Also mentioned are the permanent changes of the regulations and the laws, the corruption, undeveloped infrastructure, poor economic culture and the state of the bank system. These obstacles are revealed to different extent in the different countries.

Table 5.1

Directions of the sales and the supplies of the interviewed firms in % of total sale and supply

Firms	Greece		Neighbour countries				Other countries	
	sales	supplies	sales	incl. sales in border regions	supplies	incl. supplies from border region	sales	supplies
1	30.0	80.0	30.0	10.0	0.0	0.0	40.0	20.0
2	40.0	25.0	12.0	3.0	45.0	20.0	48.0	30.0
3	60.0	80.0	20.0	5.0	5.0	5.0	20.0	15.0
4	10.0	5.0	10.0	5.0	5.0	0.0	80.0	90.0
5	17.0	100.0	8.0	2.0	0.0	0.0	75.0	0.0
6	90.0	85.0	10.0	0.0	10.0	0.0	0.0	5.0
7	30.0	57.0	30.0	10.0	3.0	0.0	40.0	40.0
8	30.0	60.0	10.0	0.0	2.0	0.0	60.0	38.0
9	45.0	40.0	20.0	15.0	55.0	35.0	35.0	15.0
10	90.0	70.0	10.0	9.0	0.0	0.0	0.0	30.0
Average	44.2	60.2	16.0	5.9	12.5	6.0	39.8	28.3

Ranking the possible advantages (from 0 – no advantages to 5 – high advantages) the aggregate picture is – new market and possibilities – average 4.4, ethnic, cultural, linguistic links – average 3.4, proximity – average 3.6, easier profits than domestic – average 2.3, long-term consideration – average 4.6. The interviewed see highest advantages in the new markets and in the long-term consideration for the region, proximity and ethnic, cultural and linguistic links obviously are understood also as advantages, the less ones are the easier profits than domestic. It can be said that the economic relations that the Greek firms establish in the neighbour countries are not motivated by the easiest profits – always the easiest profits are related with short-term consideration, the neighbour countries are foreseen as a goal for long-term policy of business development.

The advantages the Greek firms have on the SEEC's market, compared with the EU, most often are connected with the closeness to the countries and the presence of a mutual border, which is connected directly with the lower transport costs and to a great extent with the knowing of the specificity of the market (consumers and competitors), economic environment, etc. Another competitive advantage the Greek firm have is the opportunity to offer lower prices than the EU firms because of still existing difference between the standards of Greece and the other EU countries and the opportunity of the Greek manufacturers to produce at lower cost because of this.

As disadvantages of the Greek firms, compared with the other EU countries, are mentioned mostly the lower development of the technologies and the limited opportunity for investments, compared with the developed EU firms. Another disadvantage is the lack or insufficient support by the state institutions in Greece for helping the development of business in neighbour countries. For example, mentioned is the insuring of the export and giving credits as less beneficial for the Greek firms than the other EU firms. Some of the firms do not mention disadvantages, stating that their level is European and there is no difference between them and the EU firms.

The businessmen, representatives of large firms, estimate highly for their firms the advantages from the business in the neighbour countries. These advantages are evaluated mostly in long-term plan, and this responds to the strategy the firms follow in the neighbour countries. The large firms have lasting interests in the region and follow a long-term entering strategy with differentiated product and price policy. The business and investments in the neighbour countries for the most firms are less beneficial than in Greece, counting on bigger return in the future.

Most of the firms consider all countries from the region, especially the neighbour countries, as potential markets. This means that the cross-border economic relations become more and more important for the trade economic relations and the firms' strategies for expansion of their activity. To the question "What is your long-term strategy to the neighbour countries?" – all firms without exception declare expansion.

They intend to realize this policy through trade expansion – 90% of the firms, buying new enterprises – 60%, buying through privatisation – 40%. It is quite interesting to juxtapose these intentions with the answer to "How do you estimate your business in the neighbour countries?". Only one firm declares that the business is more profitable in the neighbour countries than in Greece. Two of the firms declare that it is as profitable as the one in Greece, and seven from ten declare that for the time being it is less profitable than the one in Greece. Obviously the future expectations for the interviewed firms are that the conditions of the economic relations and the possibilities will rise when acting in the neighbour countries.

Concerning the infrastructure as a barrier for development of the business in the neighbour countries, the interviewed are not fully satisfied of the railroads, roads and the public transportation. The communication, including access to Internet, is not foreseen as a serious obstacle at all.

From the trade conditions the main obstacles for the Greek firms are the high tariffs – average answer 2.9, and duty fees – average answer 3.2. The quotas and the technical requirements are not accepted as barriers – 4.2 and 4.4 respectfully.

Finding funds for initialising a business in the neighbour countries is not shown as a barrier – average mark 4.2, but the chances to access financing create difficulties, here the mark of the average answer comes to 2.1. Most of the firms also show other obstacles that they face concerning the financial conditions – high price of the credits, stability of payments, difficulties with non-cash payments or lack of electronic payments.

The firms do not think that they receive sophisticated assistance from the national administration, national business associations and European organizations for the conditions and opportunities for economic relations in the neighbour countries. Although, they are more satisfied from the national business associations.

When identifying the barriers, the businessmen meet difficulties to generalize the conditions for all three mentioned countries and have answered for the countries, for which they have impressions from the developed activity there. They outline the corruption as a big obstacle in the three countries. Interesting is that in the large firms it is a problem for development of their activity to a bigger extent than in the small and medium-sized enterprises. This is natural, since the large enterprises are more dependable on state bodies and decisions for making investments and developing their activity. Other outlined obstacles are connected with the general

economic conditions (inflation, foreign exchange rate, income trend, etc.) in the countries. Here the firms make a difference between the state in Bulgaria and the one in Albania and Macedonia. Interesting is also that the financial conditions in the countries are more important for the large firms than for the small ones, since the first ones operate with larger funds and use credits more often. As "other financial conditions" are mentioned quality of the bank services, state and stability of non-cash and electronic payments, prices of credits.

Without exception the marks for the general conditions as barriers of the Greek firms, interviewed in Greece, are below the average ones for the firms, interviewed in Bulgaria, Macedonia and Albania (Table 5.2., see also Diagram 5.2. in the Annex). The differences between Bulgarian and Greek marks are very high. This means that the general understanding of the conditions between the firms operating in Bulgaria and those operating in Greece are on the two poles. For Macedonia and Albania also exist differences but not so high. It can be said that the image of the SEEC within the Greek firms operating in them is better than the one they have in Greece. This is also a matter of country policy to improve its image and this concerns mainly Bulgaria. Highest differences are observed for the bank systems where it is naturally the firms that operated in Bulgaria, Macedonia and Albania to be well acquainted so the matter comes probably to the inertia in the image. The same is the situation for the security, inflation and exchange rate.

Concerning the estimation of the tax system, there is not a unified opinion about whether the tax stakes are high – some consider them high and think they should be reduced for the producers, and there should be a tax vacation for the new investments. Others think that the tax burden is the same as in their country and this is not an obstacle for them. But a problem for all is the avoiding of taxes and duties, which sets them in conditions of disloyal competition. They outline that the corporation tax is lower than the one in Greece, which they point as advantage.

Table 5.2

Average answers given by the interviewed big Greek firms in Bulgaria, Macedonia, Albania and Greece (the answers are ranged from 0 – they make the business relations impossible, to 5 – absolutely possible)

	Bulgaria (1)	Macedonia. (2)	Albania (3)	Average (1+2+3)/3 (4)	Greece (5)	4 - 3 (6)
Political stability	4.7	2.0	2.7	3.1	2.7	0.4
Corruption	2.9	1.5	1.0	1.8	1.6	0.2
Security	3.9	3.0	2.7	3.2	2.3	0.9
Changing of the rules	3.7	2.5	2.3	2.8	1.8	1.0
Income tendency	4.3	3.8	2.7	3.6	3.2	0.4
Inflation	5.0	4.2	3.3	4.2	2.9	1.3
Exchange rate	5.0	2.8	4.2	4.0	3.1	0.9
Stab. of bank system	4.7	3.0	3.8	3.8	2.5	1.3
Quality of bank sys.	4.0	3.0	3.0	3.3	1.8	1.5
Labour protection	4.7	3.2	3.3	3.7	3.4	0.3
Average	4.3	2.9	2.9	3.7	2.5	1.2

Some of the firms suggest when the matters come to establishing new production that is producing Value Added, at least in the beginning tax concessions to be provided. Also shown is lack of mechanisms for attracting investments by tax concessions, there are not such for import of machinery – in Greece they both

exist. There are relatively high excise duties for the level of the incomes of the consumers.
Obstacles for them are the firms avoiding illegally the taxes and the tariffs. In this way they are facing not loyal concurrence. They point out that the tax system is more appropriate in Macedonia for the foreign investors – they can use tax vacation of three years, preference import of new machinery, technology, etc.
Concerning the legislation regarding the investments, according to the interviewed large firms, the disadvantages are lack of incentives for new businesses, for import of new technologies, etc. Here the Bulgarian legislation is stated as most unfavourable for the foreign investors. For example, for Macedonia as positive is mentioned the duty free import of machines and technologies, as well as the tax vacations for the foreign investors, which do not exist in Bulgaria.
The Greek firms think that the legislation in the neighbour countries is not too favourable for them, especially the one in Bulgaria and they do not see significant positive changes in the last 5–8 years. Though, in general the direction of the changes is favourable for the firms, once again especially in Macedonia and Albania. The suggestion they make is that the legislation system needs changes in accordance with the EU legislation system.
All the firms know well their clients and competitors. The latter are shown as local firms – 3 times, Greek firms – 3 times, other EU firms – 4 times, and other – 5 times. It is obvious that the geographical distribution of the competitors to the big firms is quite high if we compare it with the SME.
The general attitude in the neighbour countries is quite friendly, the average mark comes to 4.5 – somewhere between good and very good.
It is quite interesting to present the results about the final general opinion of the interviewed.

First firm - production of natural juices:

For the time being they are satisfied with their investment in the neighbour countries. More important for them are clear rules for the business, they prefer to be equal with the other investors, but to have certainty, and not to be depended on the government or politicians. Big problem in the transition countries is the bureaucracy, which created corruption, but they are optimists, they think they made the right decision when they invested in neighbour countries.

Second firm - trade with electric truck, parts for electric truck, construction:

There are no organizations in the neighbour countries that really represent the business in them like in Greece – Union of the Industrials in north Greece or Union of the Exporters in north Greece. The business is not so active as the one in Greece.

Nevertheless the neighbour countries are the natural trade partners of Greece, especially of northern Greece.

Third firm - sugar articles:

For the successful development of the trade with the neighbour countries clear regulations must exist – that is what the business wants - not to have non-tariff

limitations. The rules of the WTO must be followed for liberalization of the trade. They are satisfied with their business in the neighbour countries, but there are more things to be desired – infrastructure, incomes, etc.
Still the region is concerned as risky for investments and trade. For example the export insurance is very high, which is unfavourable. The investments also required great funds for their insurance.

Fourth firm -- sea transport:

Firms, with which they operated in the neighbour countries, are characterized with great independence, they work as local firms, with entirely local personnel, which is important for knowing the conditions in certain country.
Neighbour countries are important markets, because they are transport junction in the region and are the ports for Europe and Asia.

Fifth firm -- export of strong beverages:

Neighbour countries are important markets, which will not be neglected. In the neighbour countries the competition is getting stronger, from local as well as from EU firms and other foreign firms, which leads to the improving of the quality. In the beginning the quality was not so important but the prices, now the quality is on first place.

Sixth firm – restaurants:

It is important to have loyal competition and the state (state authorities) not to create obstacles to the business. The business in the neighbour countries is in close connection with the state, and still, there are things that can be changed in order to have free development of the business.
In order to initiate business (new enterprise, etc.) one should look for connection (personal) with the authorities – this should be changed.
For the time being in the Balkan countries the level of the purchase power is very low and the investments are not quite profitable, but this is the time to enter in these markets.

Seventh firm -- fashion confection, clothes:

To run business in the neighbour countries the firm should have high adequacy and flexibility, because the conditions are not typically market ones like in the developed countries. If the firm survives after the frequent changes in the regulations, this is half success for the business in the transition countries. Great obstacles are the uncertainty and crime. Still the business in the neighbour countries is not as profitable as it should be. In the very beginning, in the 90s, when the people had earnings, the entering of the business was very successful, after that they are in a “survival regime” and now they wait to extend their sales and to increase their activity. There is no middle class in the country, which can be the main consumer of its production. There are very rich people, who buy from well-known brands, and very poor people, who buy low quality and cheap articles. There should be a middle class.

Eighth firm -- aluminium profiles and aluminium articles:

Positive for the firm:
1. Price of the labour is still low, which makes the production competitive – in neighbour countries the labour price is approximately 40% of that in Greece.
2. Approximately liberal trade regime and wide access to external markets.
3. Rising of the economic culture, which is a positive sign.

Not favourable – bureaucracy, high interest rate of the credits, not enough developed market mechanisms. No existence of functioning unions likes in Greece.

Ninth firm - tobacco manufacturing:

They estimate their investments in Bulgaria and Macedonia as a good move, they foresee real benefits from cross-border cooperation – lower expenditures for labour, lower expenditures to rent and to buy real estate. They think that in Bulgaria the importance of the FDI is underestimated. Positive is the stability of the economic environment and the currency board in Bulgaria – they lost a lot from the inflation in 1996-1997. There is still a lot to be done in limiting the bureaucracy, corruption, as well as in the legislation in its part for the FDI.

Tenth firm - production of yogurt and ice cream:

Uncertainty and low incomes make the business difficult in Macedonia and Albania, but they see changes in the last period. The infrastructure is also important for them – in Albania the roads are awful. There is also high corruption within the customs authorities. In Bulgaria they face very strong competition from local firms for the yogurt and from Greek firms for the ice cream.

Despite the difficulties the Greek investors face in the neighbour countries, they estimate their entering on the neighbour markets as a good move and they are optimists in mid-term and long-term plan.

6. **Summary and Policy Implications for Cross-Border Cooperation**

All interviewed representatives of big Greek firms operating in SEEC in transition, as well as in Greece, estimate the general performance of their firms as very good, they are also highly optimistic about the future, expecting that the presentation of the firms will improve. This is proved also by their intentions for future development that are definitely connected with expansion. This expansion is considered to be provided as a long-term policy for the region.

Almost all Greek firms know perfectly their clients and competitors, they know quite well the SEEC' market conditions, which definitely gives them advantages, compared with the other EU firms. One of the reasons for this is that they find the conditions in the SEEC quite similar to the ones in Greece.

They think that they are very well accepted as businessmen, which helps them to work in a friendly environment. For their business the political stability is important, because it is prerequisites for economic stability, "for the foreign investors in principle is important to have stable environment". They find that what happens in Macedonia will act negatively for the business and the investments in the whole region.

Greek firms accept the general conditions for trade and other economic activity as favourable and satisfactory, this is valid especially for their production in the neighbour countries, where the final price is definitely lower than the one in Greece, which makes the products competitive.
The firms self-estimate their knowledge concerning management and marketing methods as high. Here should be outlined some differences between the countries. According to the provided interviews the firms in Bulgaria declare they are more matured. Their answers show that they should have a little bit higher knowledge of management, compared with the Greek firms in Macedonia, knowledge that is significantly higher than the one the Greek firms in Albania declare to have.
These differences can be related with the ranking of the advantages that the firms foresee from their operating in neighbour countries. While the firms in Bulgaria outline definitely the long-term consideration on first place as advantage, something valid also for the firms in Macedonia – the easiest profits than domestic – is almost assessed as the same advantage for the Greek firms in Albania as the long-term consideration. Actually the firms in Albania estimated their profits as higher than the ones in Greece, in Macedonia they find them the same as in Greece, while in Bulgaria they estimate them as less than in Greece.
These differences can be related also with the role, which the general conditions for the business play. In Bulgaria the general conditions are most favourable, compared with the other countries, which attracts more mature firms that have definitely long-term consideration and for which the easiest profits than domestic are not so important, having in mind also that the easiest profits as a rule can be short-term advantage. In Albania the general conditions are estimated as making serious obstacles, which makes investments risky, because of that the weight of the easiest profits than domestic is considered to be more important and the long-term consideration is not foreseen as important as in Bulgaria. The firms in Albania find that their knowledge for management and marketing methods need improvement. Probably because of that they accept more risky investments, related with the general conditions but in a place where can make easiest profits and do not face strong competition from more mature firms. The place of Macedonia in this picture is between Bulgaria and Albania but closer to the one of Bulgaria.
The advantages the Greek firms have on the SEEC' market are related on first place with the closeness to the countries and the presence of mutual border, which is connected directly with the lower transport costs and to a great extent with the knowing of the specificity of the market, economic environment, etc. Moving their production to the neighbour countries Greek firms use factor endowment low price of the labour by having enough skilled labour for production – paid at least twice and a half less than the one in Greece. In this sense Greek firm develop their business through "low road" path of regional development of the border relations, typical for the regional relations of the EU countries and the Central European countries in transition. On the other hand the Greek firms outlined that they find know-how and labour skill, which corresponds to the ones in Greece. This is one of the prerequisites for successful cooperation in the managerial and technical assistance and for opening the possibilities for "high road" path for regional cooperation that can start by the regional development of increasing technological and industrial competence on both sides (Kratke, 1999). Elements of "high road"

path of regional cooperation can be found in the cross-border relations of the Blagoevgrad region in Bulgaria and Serres region in Greece.

"Ethnic, cultural and linguistic links" are definitely an advantage – firms declare that a Greek Diaspora exists in neighbour countries, which strongly facilitates the development of the economic relations and especially for the development of SME with Greek participation in border regions. This creates the necessary ground for big Greek firms' participation on the SEEC' market – one of the main advance of the existing of Greek firms in border regions is the possibilities for subcontracting.

Some firms outline the complementary between the markets, a factor that definitely plays an important role for the development of the cooperation (Totev, 2001). Advantage is also the possibilities to offer lower prices of the products because of the proximity and because the standards in Greece are lower than the average ones in EU. Greek firms find special niches for realizing their products in neighbour countries, thus the Greek firms avoid the pressure they are subject on the open European market (Petrakos and Totev, 2001). Compared with any other EU and non-EU firms the Greek business have advantages of knowing the consumers behaviour and taste, which are close to the ones in Greece, and of having better knowledge of the local market, and of course the mentality of the Balkan people that they also share. Last but not least the traditions in the bilateral relations (in the sense of good relations) are also important for the business.

The main disadvantages the Greek firms face on the markets of Bulgaria, Macedonia and Albania, which create barriers for the business, are related with the existence of corruption and lack of security what is typical for the region (Minassian, 2001). Big Greek firms outlined that some firms avoid taxes illegally, which leads to disloyal competitiveness. There is also a different attitude to the firms by the administration, which creates also a disloyal competition and corruption. The loyal competition is outlined as very important for the operation of the big Greek firms and their long-term consideration for the region.

The needs of improving the financial conditions, which definitely will facilitate the FDI, are also outlined as something that will favour the conditions for business. The firms outline that in Bulgaria the financial conditions and the legislation are not favourable, compared with the ones of Macedonian and Albania. The financial conditions in the countries are more important for the large firms than for the small ones, since the first ones operate with larger funds and use credits more often.

Here a relation can be made once again – Albania has a lot of barriers, including the ones related with the infrastructure, it compensates them by providing more beneficial financial conditions for the foreign firms. This of course helps to counterbalance to the other favourable conditions, which the Greek firms meet in Macedonia, and especially in Bulgaria.

Other outlined obstacles are connected with the general economic conditions (inflation, foreign exchange rate, income trend, etc.) in the countries. An obstacle for developing business in the neighbour countries in transition is also the low purchase ability of the population, coming from the low level of incomes. Mentioned are also the permanent changes of the regulations and the laws, undeveloped infrastructure, poor economic culture and the state of the bank system. These obstacles reveal to different extent in the different countries.

6.1. Policy Implications

The countries' image within the Greek firms operating in Greece and those operating in neighbour countries is quite different (see Table 5.2.). The inertia in the attitude about the opportunities for running business in SEEC should be overcome. This is mostly important for Bulgaria, where the differences in the answers between the Greek firms operating in Bulgaria and those operating in Greece are more than significant.

Lack of information and not providing with sufficient information for running business in SEEC are outlined as important disadvantages for running successful business, here also outlined is the fact that there are no any real activity of business unions association as the one in Greece, which actually helps a lot for running successful business. This explains also the reasons for not overcoming the low image of the region. These two conditions are outlined from all firms as definitely necessary for encouraging the business activity, and are matters, which does not allows delay. Other urgent policy implications, which can be provided by the state authorities in the SEEC, are the changes of the national legislation concerning the business activity in accordance with the EU legislation.

Some of the firms point out the need for evolution of the already settled economic relations and activity of the Greek firms in the neighbour countries. This evolution on first place is expected to occur by change of the structure of the business activity from strong prevailing of the trade relations in direction of the production. Reasons for this are the favourable conditions for using factor endowments, the possibilities for penetration of other markets by producing in neighbour countries. For example the Greek producers in Bulgaria use the CEFTA agreements, agreements with CIS countries, and other trade agreements, which makes the economic contacts with these countries more profitable. The Greek firms in Macedonia and those in Bulgaria pointed out that they use broadly the trade agreement between the two countries, which makes their trade more competitive.

Another expected direction of economic evolution is using special programs as INTERREG and other EU programs for developing and extending the economic relations between Greece and the neighbour countries. The SAPARD program for Bulgaria is used by the Greek firms very successfully (Kotios, 2001a).

Finally a kind of evolution can be expected also in changing the origin of the owners by extending the joint venture participation of the Greek firms in neighbour countries. All firms with joint venture capital, though the share of the Greek capitals is from five to twenty times more, point out that this form of ownership gives them advantages. "The form for entering the market is joint venture with participation of neighbour countries and this is the profitable option, because the contractor has a strong motivation for work". "It is very important to look for collaboration with local specialists". They also outlined that they should have the ability to find the way for this cooperation. "Some joint ventures due to the inability to cooperate with the local investors were led to failure" (Bitzenis, 2001, p. 17).

7. Cross-Border Cooperation

The cross-border relations play a significant role for the economic development between Greece and its neighbour countries. The types of relations that can be

observed, following the Stefan Kratke (1999) types of cross-border inter-firm linkages, are:

- far reaching (international) Metropolitan to Metropolitan – in the case of Greece, Thessaloniki to Sofia and Skopje, relations that are typical for the big Greek firms and the first move of the Greek firms was actually by using this type of relations.
- supra regional (big agglomeration to region)[5] – for the big Greek firms it is observed mainly in the case of Albania, where they oriented to the Greek-Albanian border regions. Not so typical but also obvious a relations was developed also between big agglomeration Thessaloniki and the border region in Bulgaria, Blagoevgrad and Smoljan regions and to the regions of Bitola and Strumista in Macedonia.[6]
- Finally within the big Greek firms third relations are observed – border region to border region, which is typical for the CBC. Big Greek firms from northern Greece foresee the economic collaboration with the neighbour countries, and especially with the border regions, as excellent possibilities for penetration to other markets. Using the low transport cost and proximity they invest in border regions, where the production gives them the possibility to go to other markets, using the competitiveness of producing in neighbour countries. The expectations are that the typical cross-border relations will increase in the sense of the expectations the Greek firms to make their expansions in production. Observed is a move of the big Greek firms, which establish headquarters first in metropolitan regions and second in parallel in border regions. Big Greek firms find easier to operate border to border regions, using subcontracts and others advantages, for which definitely helps the activity of many SME in border regions, including Greek firms. Main advantages to the competitors from other EU countries are related with the proximity and having common border, which gives the opportunity to establish CBC.

As mentioned above, with the deepening of the regional cooperation observed will be establishing of “high road “ path of regional cooperation. A ground of such cooperation can be observed between the firms in north Greece and south Bulgaria, where the survey for the big Greek firms, as well as the cross-border survey shows that Serres and Blagoevgrad start to use the opportunities for such regional relations, firstly by exchange of know how and using the labour skill from both sides.

The accesses that the neighbour countries give to other markets are used differently in the neighbour countries. It can be said that firms, interested in running business in SEEC, start with Bulgaria as a country with a little bit bigger market, and then going to Macedonia, and in some cases to Albania. Firms interested in access to the Yugoslavian market and Kosovo start with Macedonia and then go to

[5] This second type of relations can be attributed to the CBC relations in the broad sense of understanding of the CBC.

[6] Following the directions of demand and supply, if 40% of the sales outside Greece are directed to the neighbor countries, 15 percentage points of them go to border regions. And if 44% of the supplies come from the neighbor countries, half of this (21 percentage points) is from the border regions of the neighbor countries.

Yugoslavian markets and possibly to Albania. Firms going to Albania usually limited their interests to Albania and Kosovo.[7]

Greek firms interested in running business with the other countries in transition orient mainly to Bulgaria, because of the participating of the country to CEFTA. The other directions, which Bulgaria as a neighbour country provides are to the Former Soviet Unions countries, the connections with which are favoured by traditions, proximity and not existing of linguistic barriers. On the other hand, Russian firms looking for establishing economic relations with Greece foresee to realize that by entering on the market of Bulgaria as a country bordering with Greece and in a process of pre-accession to the EU, and of course due to the above mentioned advantages.

All this determines the highly estimated by the interviewed Greek firms possibilities for entering the markets of Central and East European countries, including these of the Former Soviet Union republics. They also outlined the role, which the regulation of Free Trade Zones can play on using the above mentioned opportunities, which will be beneficial for the border regions of Greece, Bulgaria, Macedonia and Albania. Other studies in the project also found that the establishing of free trade industry zones can stimulate the cross-border relations, but for different reasons all attempts in this directions in the observed countries did not lead to any positive results up to now. This is one of the directions, where the EU experience and help will be quite useful (Boyadjieva, 2001; Kotios, 2001b).

Finally the general attitude shared by all interviewed firms is that the neighbour countries are the natural trade partners of Greece, especially of northern Greece.

One important question, which concerns the CB relations in SEEC, is how can these relations be evaluated – weak or not weak? Comparing with the past 10 years, one can outline that this process is outstanding. Comparing with the already established CB relations between Germany and Poland, the activity between Greece and the neighbour countries is weak (Kratke, 1999).

The different level of economic development, different shape of the countries outlined that the experience of the German/Polish CB relations is not possible to be used directly for comparison and as a model for the development of the ones of the SEECs.

- First, the economic potential of Germany is quite different, compared with the Greek one.
- Second, SEEC are actually not prepared for the creating of the CBC as the one, realized by Poland and Germany. Only in the case of Blagoevgrad and Serres regions an evidence of purposeful activity concerning the CB relations is observed.
- Third, only Greece has a kind of state policy for encouraging the cross-border activity. The policy of its neighbour countries in this direction is limited to the activity, which any international program provides direct funding for development of CB relations.

[7] This direction of entering markets explains why big Greek firms in Bulgaria are well acquainted with the conditions in Macedonia and Albania, while those in Macedonia and Albania are not very familiar with the market conditions in neighbor countries.

The latter shows the importance of the EU programs in this direction and second and even more important is the need the SEEC authorities to realize that the CBC is not only a matter of EU but is a national responsibility.

As a conclusion it can be said that there is a largely enough potential for cross-border economic initiatives and development of trade relations that so far were not used to its full capacity.

References

Dimitrov, M., et al (2001) *The Possibilities and Barriers for Economic Relations between Enterprises in Neighbour countries – Policies for Cross-Border Co-operation (questionnaire survey provided in border regions in Albania, Bulgaria, FYR of Macedonia and Greece).* Paper prepared for the final report of the project, P97-8196-R, "Overcoming isolation: Strategies of development and policies of cross-border co-operation in South-eastern Europe after "Agenda 2000""

Bitzenism, A. (2001) *The Determinants of FDI in Transition Countries; Incentives and Barriers Based on Questionnaire research: The case of Bulgaria, 1989 2000*. paper presented to the International Conference of Restructuring, Stability and Development on Southeastern Europe, 1-3, June 2001, Volos, Greece

Boyadjieva, M. (2001) *Greek – Bulgarian Trade Relations – Factors, Development, Barriers, Perspectives. Possibilities for Cross-Border Cooperation*. Paper prepared for the final report of the Phare ACE Project P97-8196-R "Overcoming Isolation. Strategies of Development and Policies of Cross-Border Co-operation in South Eastern Europe after "Agenda 2000"

Kotios, A. (2001a) *European Development Policy for the Balkan Region*. Paper prepared for the final report of the Phare ACE Project P97-8196-R "Overcoming Isolation. Strategies of Development and Policies of Cross-Border Cooperation in South Eastern Europe after "Agenda 2000""

Kotios, A. (2001b) *European Policies for Cross-Border Economic Cooperation in Southeastern Europe: Presentation, Evaluation and Recommendations*. Paper prepared for the final report of the Phare ACE Project "Overcoming Isolation: Strategies of development and policies of cross-border cooperation in Southeastern Europe"

Kratke, S. (1999) *Regional Integration or Fragmentation? The German-Polish Border Region in New Europe*. (journal) Regional Studies, Volume 33, Number 7, October

Minassian, A. (2001) *Economic Environment In Albania, Bulgaria, FYR of Macedonia and Greece: Cross-country Study*. Paper prepared for the final report of the Phare ACE Project P97-8196-R "Overcoming Isolation. Strategies of Development and Policies of Cross-Border Cooperation in South Eastern Europe after "Agenda 2000""

Petrakos G, S. Totev (2001) *Economic Structure and Change in the Balkan Region: Implication for Integration, Transition and Economic Cooperation*. International Journal of Urban and Regional Research, Volume 24, Number 1, 2000

Totev, S. (2001) *Economic Performance and Structures of South Eastern European Countries – Albania, FYR of Macedonia and Greece*. Paper prepared for the final report of the project, P97-8196-R, "Overcoming isolation: Strategies of development and policies of cross-border cooperation in South-eastern Europe after "Agenda 2000""

ANNEX

Diagram 2.1

Average answers about the General conditions in the neighbour countries given by the seventh interviewed big Greek firms in Bulgaria (the answers are ranged from 0 -- they make the business relations impossible, to 5 -- absolutely possible)

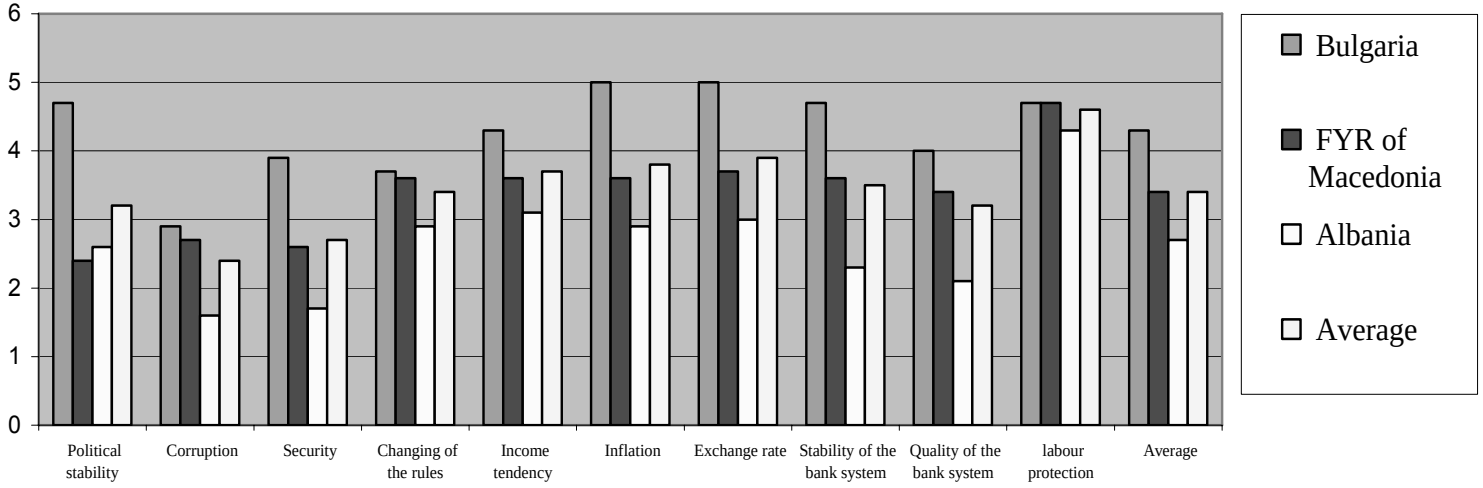
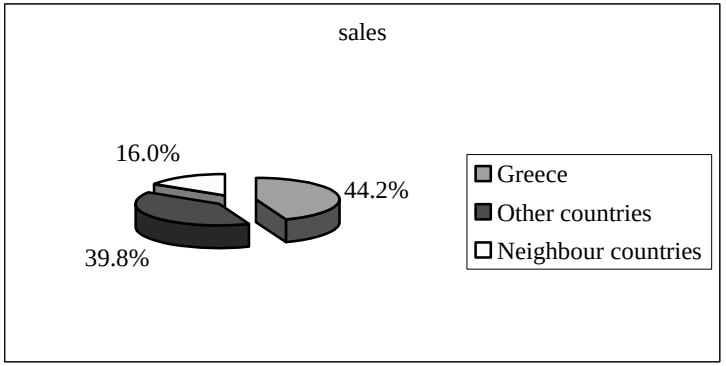


Diagram 5.1

Directions of the sales and the supplies of the interviewed firms



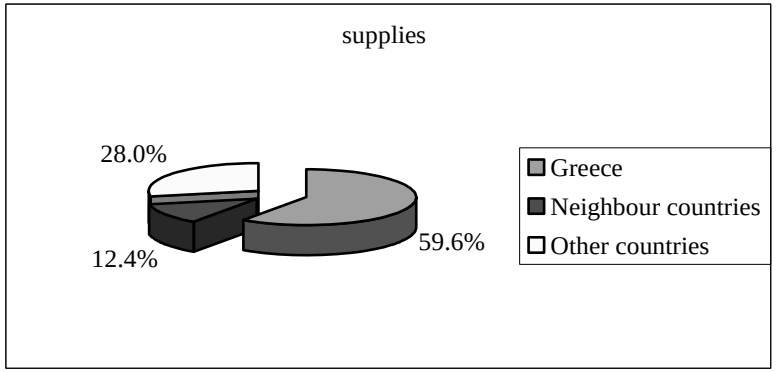
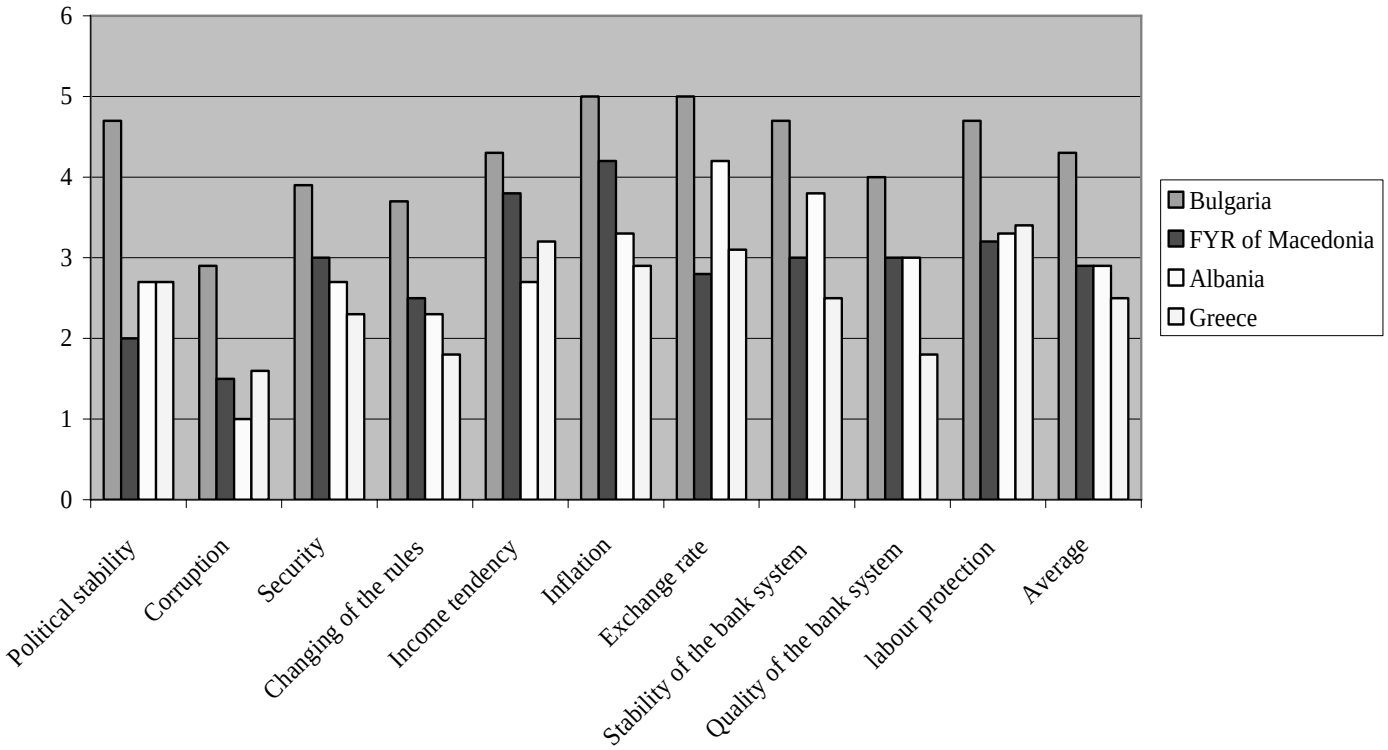


Diagram 5.2

Average answers given by the interviewed big Greek firms in Bulgaria, Macedonia, Albania and Greece
(the answers are ranged from 0 - they make the business relations impossible, to 5 - absolutely possible)



Петър Чобанов[1]
Николай Неновски[2]

Година XIII, 2004, 3

ДИНАМИКА НА МЕЖДУБАНКОВИЯ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ

През последните години ефективността и наличието на автоматичен механизъм на приспособяване на валутните бордове са в центъра на множество икономически анализи. В изследването е представен емпиричен анализ на обема и лихвения процент по необезпечените еднодневни депозити на българския междубанков пазар. Три емпирични модела са развити, за да обяснят поведението на търсенето, предлагането и лихвените проценти. Изследвани са влиянието на изискванията по задължителните резерви на търговските банки; операциите, свързани с държавния бюджет; сделките в резервна валута между банките и БНБ; и някои сезонни фактори. Поведението на лихвените проценти и обема депозити е добре обхванато от използваните променливи. Коефициентите, които описват влиянието на тези променливи, са статистически значими и съвпадат като посока с изведените в теоретичната литература.[3]
JEL: E4, E5

1. Въведение

Основните мотиви за изследване на междубанковия пазар могат да бъдат открити в няколко посоки.

Две са най-важните предимства на паричния съвет, които най-често се посочват – възможността му да възстанови и поддържа доверието в националната парична единица и финансовата система и наличието на автоматичен механизъм на приспособяване. Основно изискване за постигането им е гъвкавостта на най-важните части на икономическата система и най-вече на между банковия пазар. При паричен съвет централната банка не извършва самостоятелна парична политика и може да упражнява силно ограничена функция на кредитор от последна инстанция. Следователно не може да осигури ликвидност на банките и да манипулира лихвените проценти чрез промени в резервните пари. В подобна ситуация те могат да разчитат основно на междубанковия пазар. Развитието на този пазар, неговата дълбочина и колебание на цените на

[1] *Петър Чобанов е в Българска Народна Банка; Университет за национално и световно стопанство (Pandushev.P@bnbank.org).*
[2] *Николай Неновски е член на Управителния съвет на Българска Народна Банка; Университет за национално и световно стопанство; Университет в Орлеан, Франция (Nenovsky.N@bnbank.org)*
[3] Благодарим на М. Копаранова и П. Орешарски за градивните и ползотворни рецензии, които допринесоха за подобряване качеството на изследването.

основните инструменти, които се търгуват са от много важно значение за стабилността на паричния съвет.

Анализът и моделирането на паричния пазар са важен инструмент за цялостното изследване на системния риск и симулиране на различни типове шокове, които могат да доведат до кризисна ситуация. Паричният пазар е един от първите сектори на финансовата система при валутен борд, в който сериозни неравновесия ще дадат значително отражение.

Изследването на лихвените проценти по еднодневните необезпечени депозити на междубанковия пазар може да бъде използвано за анализ на времевата структура на лихвените проценти и очакванията в икономиката. На този пазар в България се наблюдават дни, в които лихвените проценти силно нарастват (вж. графика 1). Възниква въпросът за тяхното оптималното колебание и факторите, които го предизвикват.

Моделирането на паричния пазар дава отправна точка за изследване на взаимоотношенията между фискалните потоци и ликвидността. Този въпрос е свързан с продължаващата дискусия за ролята и ефективното управление на фискалните резерви на правителството.

Целите на това изследване могат да бъдат сведени до следното: преглед на литературата за значението на паричния пазар за финансовата стабилност и за моделирането на лихвения процент; идентификация на институционалните характеристики на паричния пазар; анализ на факторите, които влияят на динамиката на лихвените проценти, на търсенето и предлагането на ликвидност, обобщени в теоретичен модел; емпирична проверка на модела с използване на дневни данни за периода 01.12.2001 – 04. 11. 2003.

Идеята за тази разработка е мотивирана и от факта, че има само още две емпирични изследвания, които в една или друга степен се отнасят до проблемите на междубанковия пазар. Петров (2000) прави системен анализ на търсенето и предлагането на свръхрезерви на търговските банки; Nenovsky et al. (2001) установява, че фискалните резерви влияят на паричната база и като последствие засягат динамиката на лихвените проценти на междубанковия пазар (ликвиден ефект).

2. Преглед на литературата

Паричният пазар се характеризира с висока активност при размяната на депозити между банките, което създава взаимни експозиции, често с големи размери. При невъзможност на банка да посрещне задължението си спрямо друга банка, тя от своя страна също може да е затруднена да си набави необходимите средства и шокът да обхване системата. Много разпространен е подходът за симулиране на междубанковия пазар и използване на матрица на междубанковата задлъжнялост.

Пример за риск за финансовата система по линия на задлъжнялостта на междубанковия пазар представлява американската банка Континентал. Тя е седмата по големина в САЩ по време на фалита

й през 1984г.[4], като активите и надхвърлят 32 млрд. долара. Банката е изключително активна на паричния пазар, като според законодателството по това време има право да оперира само с един клон. Тя се превръща в най-голямата кореспондентска банка в САЩ като привлича депозити или отпуска кредити на 2300 други банки. Основните й проблеми са предизвикани от големия матуритетен дисбаланс. Институцията за застраховане на депозитите решава да интервенира и посрещне задълженията на банката към кредиторите и, като и ликвидира активите и добавя 3 млрд. долара към тях. Анализирана е ситуацията какво би се случило без тази намеса. Ако се допусне загуба в размер на 60% от активите на Континентал 27 малки банки биха изпаднали в състояние на неплатежоспособност, 56 биха понесли шок в размер над 50% от капитала им, общите загуби на засегнатите банки са оценени на 500 млн. долара. Ако се допусне загуба в размер на 10% от активите само две банки биха били засегнати, а при загуба на 5% – не се очакват никакви сериозни последици.

При използване на симулации загуба на активи над 10% се оценява като екстремална. Матрицата на междубанковата задлъжнялост представя отпуснатите и взетите на заем депозити между банките и към останалия свят. Предполага се първоначален шок и се проследява в последователни периоди как се отразява на системата. В редица изследвания (Furfine (2003); Degryse and Nguyen (2004); Wells (2002); Upper and Worms (2002); Elsinger, Lehar and Summer (2003)), които обхващат САЩ, Германия, Белгия, Великобритания, Австрия, се достига до извода, че много голям първоначален шок, засегнал значителна по размера институция, може да доведе до зараза в системата. Банките отделят сериозни ресурси да наблюдават взаимните си експозиции и да управляват риска, който е свързан с тях.

Познаването поведението на банките на паричния пазар и на факторите, които влияят на лихвените проценти, на търсенето и на предлагането на депозити е съществена част от анализа на финансовата стабилност. Изследванията обвързват лихвите на междубанковия пазар с паричната политика на централните банки, поради факта, че процентът по еднодневните необезпечени депозити е честа цел на тази политика. Промените в този лихвен процент показват възможностите на централната банка да въздейства върху лихвите в цялата икономика, тъй като той се разглежда като основен в теориите за времевата структура на лихвените проценти[5]. Минималните задължителни резерви (МЗР) се разглеждат като основен фактор, който влияе върху поведението на лихвения процент и търсенето и предлагането на депозити.[6]

[4] Вж. Kaufman, G. (1995), "The US Banking Debacle of the 1980's: Overview and Lessons", The Financier

[5] Вж. Rudebusch, G. (1995), "Federal Reserve interest rate targeting, rational expectations, and the term structure", Journal of Monetary Economics 35, pp. 245 – 274. Изследването показва връзката между лихва по еднодневни депозити, политиката на Федералния резерв и времевата структура на лихвените проценти.

[6] Вж. Weiner S. (1992), "The Changing Role of Reserve Requirements in Monetary Policy", Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review, Fourth Quarter, pp. 45-63

Основополагащо изследване за модерната литература за рационално управление на резервите на търговските банки е на Poole (1968).[7]

Основните характеристики на МЗР задават голяма част от институционалната рамка на развитие на междубанковия пазар. В съвременните условия се наблюдават някои общи черти на тези резерви. Банките са задължени да държат в централната банка резерви, които се определят като процент от част от привлечените им средства. При определянето на МЗР се разграничават базов и поддържащ период, като вторият започва няколко дни след първия, за да се събере необходимата информация за размерът на задължението на съответната банка и да се оптимизира процесът на управление на ликвидността. МЗР се осредняват в рамките на поддържащия период, за да се избегнат резки колебания в количеството резерви, което банките държат в централната банка. Поради осредняването те чрез арбитраж, би трябвало да елиминират очаквани промени в лихвите по еднодневни депозити, които се явяват алтернативна цена за поддържането на резерви. Например, ако банките знаят, че лихвата ще бъде по-висока в понеделник, отколкото в петък, те би трябвало да държат повече резерви в петък и да продават повече в понеделник, като по този начин лихвените проценти ще проявят склонност към изравняване. В резултат на подобно поведение, очакваният лихвен процент в рамките на поддържащия период би трябвало да бъде постоянен – това твърдение е познато в теорията като мартингейлова хипотеза. Ако тя е вярна, то предсказуеми промени в количеството (резервите) не би трябвало да водят до такива в цените (лихвените проценти) в рамките на поддържащия период.

Емпиричните изследвания не намират достатъчно доказателства за верността на мартингейловата хипотеза. Повечето анализи се фокусират върху информация за САЩ, като откриват поведение на средните лихвени проценти по еднодневни депозити, което може да се предскаже чрез специфични "календарни ефекти" (например, Campbell (1987), Hamilton (1996) и Balduzzi et al. (1997)) – общите черти, които се наблюдават са по-високи лихви в края на поддържащия период, в понеделниците и в края на тримесечията, докато по-ниски лихви се наблюдават в петък. Тези модели на поведение намират две основни обяснения. Първо, че банките не държат резерви само и единствено да удовлетворяват изискванията по МЗР, а и за ликвидни нужди – да осъществяват разплащания. Второ, наблюдават се някои пазарни ограничения – трансакционни разходи, кредитни лимити и сегментиране на междубанковия пазар и др.

Мартингейловата хипотеза се отнася само за равнището на лихвения процент, но не и за колебанията му (измервани най-често със стандартното отклонение). Изследванията сочат, че колебанията в лихвата също зависят от близостта до края на поддържащия период, като имат тенденцията тогава да нарастват. Концентрацията на високи колебания в определени дни, изисква моделиране и на стандартното

[7] Poole W. (1968), "Commercial bank reserve management in a stochastic model: Implications for monetary policy", Journal of Finance 23, pp. 769-791

отклонение, а не само на средната, за което се използват т.нар. GARCH модели. Furfine (1998)[8] показва, че институционалната рамка и разпределението на количеството плащания по дни на междубанковия пазар могат да обяснят голяма част от поведението на равнището и колебанията в лихвения процент в рамките на поддържащия период.

Prati et al. (2002)[9] анализира поведението на лихвения процент по еднодневните необезпечени депозити на междубанковия пазар в страните от Г-7 и Еврозоната, като се спира на влиянието на институционалната среда и провежданата парична политика от съответната централна банка. Изследването не може да потвърди мартингейловата хипотеза, като открива наличието на календарни ефекти (свързани с конкретни дни от седмицата), както и обичайно повтарящо се поведение на лихвения процент в края и в началото на поддържащите периоди. Тезата за по-висок лихвен процент и засилено търсене на резерви в последния ден на поддържащия период се потвърждава само в САЩ и Германия. Освен това, високото колебание на лихвените проценти в последните дни от поддържащия период намира своето потвърждение. При наличие на цел за централната банка по отношение на валутния курс, лихвените проценти на междубанковия пазар демонстрират по-високо колебание[10]. В периоди на натиск върху валутния пазар централните банки са склонни да повишат своите основни лихвени проценти за да защитят курса. Авторите доказват и тезата, че по-ниските задължителни резерви водят до по-слаби календарни ефекти в равнището на лихвения процент, но не намаляват колебанието му.

Hamilton (1997)[11] изследва ликвидния ефект на междубанковия пазар в САЩ. Той доказва наличието на влияние на операциите на правителството върху лихвения процент, тъй като те, в определени случаи, водят до увеличение или намаление резервите на търговските банки. Демонстрирано е и влиянието на календарни ефекти върху лихвения процент.

Ewerhart et al. (2003)[12] представя основни характерни черти на паричния пазар в Еврозоната. Направен е детайлизиран преглед на литературата, като моделите за паричния пазар са класифицирани на: управление на резервите; осигуряване на ликвидност; микроструктура на междубанковия пазар.

3. Институционално устройство на междубанковия пазар

Режимът на паричен съвет задава, до голяма степен, възможните операции на междубанковия пазар и неговата структура.

---

[8] Furfine C. (1998), "Interbank Payments and the Daily Federal Funds Rate", Board of Governors of the Federal Reserve System

[9] Prati A., L. Bartolini and G. Bertola (2002), "The Overnight Interbank Market: Evidence from the G-7 and the Euro Zone", paper presented at European Economic Association 2001 Congress

[10] Разгледани са Италия, Германия, Франция и Великобритания в периода 1990 – 1992г.

[11] Hamilton J. (1997), "Measuring the Liquidity Effect", American Economic Review 87, pp. 80 - 97

[12] Ewerhart C., N. Cassola, S. Ejerskov and N. Valla (2003), "The Euro Money Market: Stylized Facts and Open Questions", mimeo

Операциите в левове преобладават във валутната структура на паричния пазар (ключовите характеристики на паричния пазар са представени на графика 1 и в таблиците и графиките в Приложенията). Другите две основни валути (евро и щатски долари) участват с по-малки обеми, а операциите в британски паунди, шведски и норвежки крони са пренебрежимо малки.. Средните аритметични на месечните обеми на левовия паричен пазар (за периода януари 1998г. – ноември 2003г.) като дял от паричните агрегати M1 и M2 са съответно 30 и 12%.

Основните инструменти са необезпечени депозити, обезпечени депозити и репо операции. За периода януари 1998г. – ноември 2003г. необезпечените депозити преобладават, като заемат средно 77% от всички операции на левовия пазар. Този период може условно да бъде разделен на няколко части. Първоначално, след въвеждането на паричния съвет и възстановяването от тежката криза от 1996 – 1997г., делът на необезпечените депозити е около 40%. В периода 1998 – 2002г. се наблюдава устойчив възходящ тренд. След януари 2001г. доверието между основните участници в банковата система се увеличава, като делът на необезпечените депозити достига средно равнище от 91% (относителните дялове на обезпечените депозити и репо операциите значително намалява).

Матуритетната структура на левовия паричен пазар е доминирана от еднодневни необезпечени депозити, като относителният им дял и обемът им нараства от началото на 1998г. През целия период необезпечените еднодневни депозити са 60% от паричния пазар, като от началото на 2001г. до ноември 2003г. относителният им дял достига средно 81%. Този висок дял предопределя съсредоточаването на изследването върху тази най-ликвидна и преобладаваща част от междубанковия пазар.

Дневните данни за обема на еднодневните депозити показват, че той обикновено варира между 25 млн. и 100 млн. лева. Средната за периода януари 1998 – ноември 2003г. е 65.7 млн. лева, при стандартно отклонение от 21.9 млн. лева. Лихвените проценти обикновено варират от 0 до 5%, със средна 2.22% и стандартно отклонение 2.58%.[13] Най-високата стойност от 28.51% е достигната през април 2003г. Драматичните колебания на лихвените проценти предизвикват засилен интерес, тъй като те са едно от основните събития, които могат да дадат началото на евентуална ликвидна криза и следователно факторите, които могат да предизвикат подобна ситуация трябва да бъдат добре проучени.

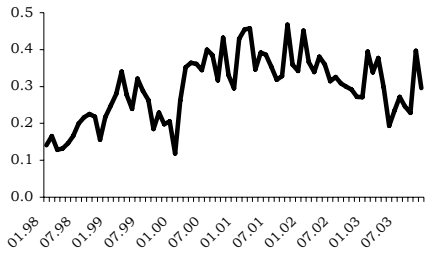
Описаната структура може да бъде по-лесно разбрана, като се посочат ключовите институционални характеристики на паричния пазар в България след въвеждането на паричен съвет.

[13] За периода до ноември 2003г., анализът на разликите между два последователни дни в лихвения процент по еднодневните депозити показва, че 94% от наблюденията попадат в интервала (-2%;2%), 84% попадат в интервала (-1%,1%) и 71% от наблюденията попадат в интервала (-0.5%;0.5)

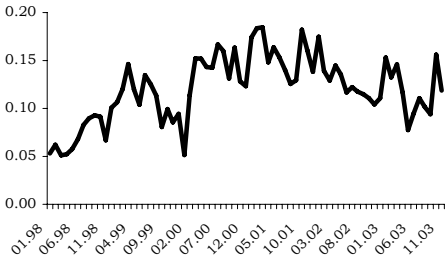
Графика 1

Динамика на лихвените проценти и ликвидността на междубанковия паричен пазар в България

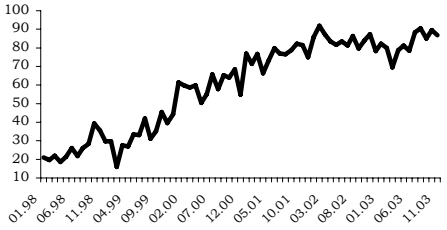
Обем на паричния пазар/М1



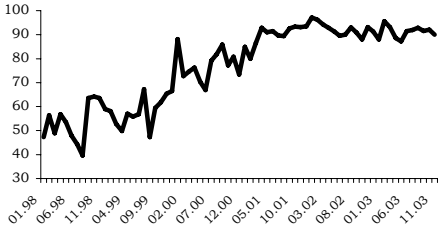
Обем на паричния пазар/М2



Необезпечени еднодневни депозтит/Общо паричен пазар (%)



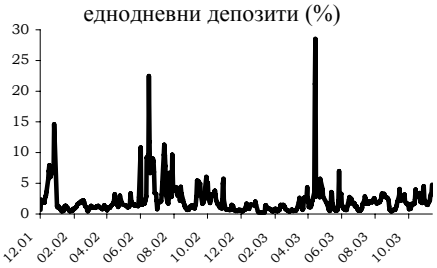
Необезпечени депозити/Общо паричен пазар (%)



Дневен обем на необезпечени еднодневни депозити (млн. лева)



Лихви по необезпечени еднодневни депозити (%)



При дискреционна парична политика лихвените проценти по еднодневните депозити могат да се колебаят в определени граници. Лихвените проценти се движат в коридор, който е определен от цената на възможността да се депозират или да се заемат средства от централната банка. Долната граница на коридора е лихвата, която се плаща след като дадена банка депозира излишната си ликвидност при централната банка. Горната граница на коридора е лихвеният процент, който дадена банка плаща при получаване на ликвидни средства от централната банка срещу висококачествено и приемливо обезпечение. При режим на паричен съвет централната банка не определя основен лихвен процент и не влиза в подобни взаимоотношения с търговските банки. При равни други условия, това позволява много високи колебания на лихвените проценти по еднодневните депозити.

Първият основен фактор, който задава институционалната рамка на паричния пазар са изискванията по минималните задължителни резерви, които търговските банки трябва да поддържат в централната банка (Наредба No. 21 на БНБ). Посрещането на изискванията за наличие на специфични фондове от страна на търговските банки по сметки в БНБ е факторът, който предопределя поведението на банките и необходимостта от ликвидност, пред която те са изправени. Базата за определяне количеството на минималните задължителни резерви (МЗР) са привлечените средства в лева и чужда валута без тези от местните банки, което се нарича депозитна база. Банките поддържат МЗР в лева или чуждестранна валута, като допустимите валути са щатски долар, евро и швейцарски франк. Периодът за наблюдение на депозитната база от банките, за да се определи количеството МЗР се нарича базов период, а съвпада с календарния месец. Периодът, в който банките трябва да поддържат МЗР, започва от четвъртия ден на отчетния базисен период и завършва на третия ден от следващия и се нарича период на поддържане.Общият размер на МЗР, които всяка банка трябва да достигне в края на периода на поддържане, се установява като произведение между сумата от депозитните бази на банката през всички дни от базисния период и процента на МЗР (8% от юни 2000г. и 11% до тогава).[14] От този общ размер се вади сумата на наличностите в касите и АТМ-терминалите на банката в левове през всички дни от базисния период.[15] Банка е изпълнила изискванията ако сумата от резервните активи, които е поддържала при БНБ през всички дни от периода на поддържане е равна или по-голяма на така получения размер. Търговките банки могат да използват 100% от МЗР при извършване на плащания,

[14] Емпиричното изследване не обхваща периода след 1-ви юли 2004г., когато в депозитната база отново бяха включени инструменти над 2 г., като процентът на МЗР върху тях първоначално бе определен на 4%, а след 1-ви октомври 2004 г. той ще бъде 8%, като това са част от мерките предприети от БНБ за ограничаване на растежа на кредитите – бел. на автора.

[15] 100% от наличностите в касите на банките се признават от 1-ви юли 2002 г., като до тази дата се признаваха 60%. Извън периода на емпиричното изследване бяха предприети мерки за ограничаване на растежа на кредита и от 1-ви октомври 2004г. признатият процент бе свален до 50%.

като при използване над 50% заплащат наказателна лихва. БНБ не плаща лихва върху левовия компонент на изискуемия размер на МЗР.

Друг основен фактор, който влияе на ликвидността на паричния пазар е поведението на правителството. В пасива на баланса на Емисионно управление е включена позицията "Депозити на правителството и бюджетни организации". Главната причина (освен ролята на централната банка като фискален агент на правителството) е прозрачността по отношение на средствата, с които разполага правителството да покрива своите задължения към местни и най-вече чуждестранни кредитори. Депозитът на правителството отразява входящи и изходящи парични потоци, свързани с дейността на Министерство на финансите и останалите първостепенни разпоредители с бюджетни кредити, вкл. бюджетни разплащания и отношения по външния дълг. За оптимизиране организацията и процеса на разплащане на Министерство на финансите с останалите икономически агенти, беше създадена т. нар. "Единна сметка" при БНБ, която има за цел обхващане и централизиране на приходите и разходите на разпоредителите с бюджетни кредити. Според Закона за държавния бюджет за 2003г. тя включва средствата по бюджетните, извънбюджетните, набирателните и депозитните сметки в левове и във валута в БНБ на централния бюджет, министерствата, ведомствата, Сметната палата, Българската национална телевизия, Българското национално радио, Българската академия на науките, държавните висши училища, органите на съдебната власт, Националния осигурителен институт и Националната здравноосигурителна каса. Паричните потоци, свързани с държавния бюджет, имат голямо влияние върху ликвидността в банковата система, тъй като намаляват или увеличават средствата на разположение на търговските банки, в зависимост от характера на операциите, които се извършват.

Принципите и механизмът на плащанията и централизирането на приходите в Единната сметка на разпоредителите, обслужвани от БНБ и търговските банки са заложени в създадената за целта Система за електронни бюджетни разплащания (СЕБРА), чрез която се управляват и контролират лимитите и плащанията на включените в системата разпоредители. Чрез СЕБРА се прави връзка и със системата за междубанкови разплащания. От началото на 2001г. Министерство на финансите започна поетапно включване на разпоредителите с бюджетни кредити в СЕБРА. Статистически данни, описващи основните потоци в Единната сметка са налице от 01.12.2001г., което предопределя и началото на сериите с данни, използвани при емпиричната оценка на паричния пазар.

В средата на всеки месец има съсредоточаване на плащания по данъци, което през разглеждания период водеше до напрежение на паричния пазар и най-резки колебания на лихвата. Известно намаление на това колебание се наблюдава след края на май 2004г., когато БНБ разреши на търговските банки да купуват евро срещу левове, с вальор

същия ден[16], чрез средствата, които държат по своите МЗР сметки при БНБ. По този начин се осигурява част от необходимата за покриване на задълженията им ликвидност. Освен това, от 1.06.2003г. за големи, системно важни плащания функционира системата за брутен сетълмент в реално време RINGS, която по принцип позволява по-добро следене и управление на ликвидността от страна на търговските банки. Действащата преди това система БИСЕРА, при която разплащанията не се извършваха в реално време, водеше до наличие на голямо предпазно търсене от страна на банките, тъй като при нея те нямат информация за постъпващите към тях текущи плащания, и съответно са принудени да подготвят по-голям обем ликвидни средства, за да подсигурят нормалното протичане на всички наредени плащания за деня. БИСЕРА продължава да функционира успоредно с RINGS, за плащания без системна важност (суми под 100 хил. лева).

Посочените институционални промени и най-вече въвеждането на RINGS предопределят и края на периода на емпиричното изследване. – ноември 2003г., когато двете разплащателни системи функционират нормално заедно близо половин година, но не са се натрупали достатъчно данни, за да се използват променливи, получени от разплащанията, извършвани в реално време.

4. Теоретични елементи на изследването

Първо, моделираме овърнайт лихвения процент, чието поведение е не само възлово при всеки паричен пазар и при дискреционна ЦБ (като част от трансмисионния механизъм на паричната политика), но и както видяхме има определящо значение за българския паричен пазар.

Второ, както вече посочихме, това изследване използва високочестотни данни – дневни наблюдения. Използването на дневни данни е най подходящо при анализа на колебанията на паричния пазар. Хетероскедастичността на сериите и съсредоточаването на големи колебания в определени периоди[17] се елиминират като се използват GARCH модели (Hamilton, 1996). Тези модели дават добра възможност за улавяне не само факторите, които влияят върху търсенето, предлагането на ликвидност и лихвения процент, но и за откриване на факторите, които определят тяхното колебание.

Трето, от особен интерес е моделирането на сезонността при поведението на ликвидността и лихвените проценти (също е подчертавано в литературата, Hamilton, 1996).

Четвърто, конструираме три независими уравнения (за търсене на ликвидност, за предлагане на ликвидност и за лихвения процент), като са специфицирани в детайли различните фактори, които влияят върху тях.

[16] Вальор същия ден, т.е. в рамките на същия ден се извършва физическото прехвърляне на средства по сметки на търговските банки и централната банка, а не както обикновено е прието при валутни операции – физическото прехвърляне да се осъществи след два работни дни – бел. на автора.

[17] Познато като volatility clustering – бел. на автора.

Уравнение за лихвения процент:

Уравнение на средната:

(1) $$i = \gamma_1 ER + \gamma_2 G + \gamma_3 Season + \gamma_4 i(lags) + \tau$$

ER – векторът представя влиянието на свръхрезервите. Състои се от променливата ERBGN – свръхрезерви на банките в млн. лева. При наличие на свръхрезерви банките се нуждаят от по-малко резерви, могат да предложат повече свободни средства и лихвата се очаква да намалее.

G – показва влиянието на операциите на правителството върху лихвата; съдържа променливите:

B_NOBUDBUD – плащания през БИСЕРА без участието на БНБ от небюджетни лица към бюджета – много важна променлива, при нарастването на която намалява ликвидността в системата и това води до повишаване търсенето на овърнайт депозити. Трудно се прогнозира на равнище банка и най-често съсредоточаването на плащанията по данъци в средата на месеца води до голямо нарастване на лихвата. Данните са в млн. лева.

BI_NOBUDBUD – плащания през БИСЕРА, като БНБ е изпълнител на плащането. Също трансфери от небюджетни лица към бюджета, които са трудни за прогнозиране и би трябвало да увеличават лихвените равнища. Данните са в млн. лева.

REV_BANK – Приходи за банки по трансфери от бюджета, минаващи през единната сметка; увеличават разполагаемите средства на банките и се очаква да намалят лихвените проценти.

Данните са в млн. лева.

Season – показва влиянието на сезонни фактори:

D3 – логическа променлива за дните в средата на месеца. Тогава са съсредоточени плащания по данъци и се наблюдава най-голяма волатилност и високи равнища на лихвата; очаквано влияние в посока повишение.

D4 – логическа променлива за дните в края на месеца. Съчетават се два фактора – наближаването на края на поддържащия период и плащания по данъци. Лихвата демонстрира големи колебания. Обикновено дните в края на месеца съвпадат с началото на седмицата, която съдържа края на поддържащия период и когато банките в най-голяма степен се съобразяват с необходимите корекции в резервите, които поддържат в централната банка

D1 – последните няколко дни от поддържащия период в началото на новия месец. Съчетават се отново два ефекта – край на поддържащия период и преводи за пенсии от бюджета към ТБ. Преводите за пенсии водят до сериозно повишение на ликвидността и очакваният ефект е за намаление на лихвата. Краят на поддържащия период не оказва толкова голямо влияние, тъй като банките регулират резервите си предимно в края на предходния месец.

Lags – лагове на зависимата променлива; измерва инерцията в предлагането на ликвидност на пазара.

Уравнение на вариацията на лихвения процент:

$\sigma^2_t = \gamma_5 + \gamma_6 * \sigma^2_{t-1} + \gamma_7 * \tau^2_{t-1} + \gamma_8 *$Season $+ \gamma_9 *$Logical

$\sigma^2 t$ – представлява GARCH компонентата в последния период, т.е. в случая е условната вариация на лихвения процент, която искаме да моделираме.

σ^2_{t-1} – представлява GARCH компонентата в предпоследния период (с един лаг).

τ^2_{t-1} – представлява ARCH компонентата в предпоследния период (с един лаг), т.е. в случая промяната в колебливостта на лихвения процент, на базата на наличната в края на период t-1 информация.

Season – показва влиянието на сезонни фактори:

D_jan - сезонна променлива за месец януари. Обикновено през януари се наблюдават свръхрезерви и много висока ликвидност в банковата система, което води до ниски нива на волатилността.

Logical – вектор на логическите променливи:

D_RTGS – показва влиянието на въвеждането на платежна система за брутен сетълмент в реално време. Очаква се да доведе до намаление колебанието на лихвения процент.

През разглеждания период директното сравнение между лихвените проценти по еднодневните необезпечени депозити в България и в Еврозоната не е коректно. Основна причина за това е разликата в поддържащите периоди. По този начин ефектите, свързани с началото и края на тези периоди се наблюдават в различни дни от месеца. Необходимо е по време на периода на конвергенция българският поддържащ период да бъде уеднаквен с този в Еврозоната.

Уравнения за търсене на ликвидност

Уравнение на средната:

(2) $$L^D = \alpha_1 i + \alpha_2 RR + \alpha_3 G^D + \alpha_4 Spread + \alpha_5 forex + \alpha_6 L(lags) + \varepsilon$$

i – съдържа променливата OVNINT – лихвата по овърнайт необезпечените депозити в лева, която се явява цена на търсения ликвиден ресурс и се очаква обратна връзка с обема (данните са в проценти).

RR – векторът съдържа променливи, свързани с минималните задължителни резерви:

MRRBGN – МЗР в млн. лева. Търсенето на резерви за изпълнение на регулациите влияе на ликвидността на междубанковия пазар, който е източник на необходимите средства. Очакваната връзка между променливите е положителна, тъй като при увеличаване на изискуемите резерви нараства търсенето на ликвидни средства.

MRRFX – МЗР във валута (представени в млн. лева). Отново се проявява описаният ефект – при нарастване на изискуемите резерви се повишава и търсенето на ликвидност.

G^D – векторът описва влиянието на операциите на правителството върху търсенето на депозити. Имаме променливите:

B_NOBUDBUD – плащания през БИСЕРА без участието на БНБ от небюджетни лица към бюджета – много важна променлива, при

нарастването на която намалява ликвидността в системата и това води до повишаване на търсенето на овърнайт депозити. Трудно се прогнозира на равнище банка и най-често съсредоточаването на плащанията по данъци в средата на месеца води до големи колебания на пазара (данните са в млн. лева).

B_BUDBUD – разплащания между бюджетни разпоредители без участието на БНБ. По-лесна за прогнозиране от банките, поради по-добрата координация и планиране на плащанията като част от бюджетния процес (данните са в млн. лева).

Spread – векторът съвпада с променливата SPREAD и разглежда спреда между курс купува и курс продава на EUR/BGN на междубанковия пазар. Измерител за системен риск, при разширяването на спреда се очаква да се увеличи предпазното търсене в банковата система (данните са в базисни пунктове).

Forex – тук разглеждаме променливата FX. Тя представя покупко-продажбите на евро срещу левове между търговските банки и БНБ. Положителните стойности в променливата показват, че търговските банки купуват левове срещу евро и нарастването и би трябвало да води до намаляване на търсенето на депозити, тъй като се явява като алтернативен източник на ликвидност (данните са в млн. лева).

Lags – лагове на зависимата променлива; измерва инерцията при търсенето на депозити на пазара.

Уравнение на вариацията на търсенето на ликвидност:

$\sigma^2_t = \alpha_7 + \alpha_8 * \varepsilon^2_{t-1}$

σ^2_t – представлява GARCH компонентата в последния период, т.е. в случая е условната вариация на търсенето на ликвидност, която искаме да моделираме.

ε^2_{t-1} – представлява ARCH компонентата в предпоследния период (с един лаг), т.е. в случая промяната в колебливостта на търсенето на ликвидност, на базата на наличната в края на период t-1 информация.

Уравнения за предлагане на ликвидност

Уравнение за средната

(3) $$L^S = \beta_0 + \beta_1 ER + \beta_2 G^S + \beta_3 Season + \beta_4 L(lags) + \nu$$

ER – векторът представя влиянието на свръхрезервите. Състои се от променливата ERBGN – свръхрезерви на банките в лева. При наличие на свръхрезерви банките, следвайки оптимално поведение с цел печалба, искат да пласират тези свръхрезерви на междубанковия пазар и да придобият доход, което увеличава предлагането на овърнайт депозити. Данните са в млн. лева.

$\mathbf{G^S}$ – показва влиянието на правителството върху предлагането. Съдържа променливите:

B_BUDNOBUD – плащания по БИСЕРА, без участието на БНБ, на бюджетни разпоредители към небюджетни лица. Увеличава ликвидността в системата, може да се прогнозира сравнително лесно от банките и

влияе положително на възможностите за предлагане на ликвидност (данните са в млн. лева).

PENSIONS – плащания за пенсии през Единната сметка. Има прогнозируем характер, води до увеличаване на разполагаемите средства на банките поради трансфер от Депозита на правителството към резервите които те държат в БНБ и им дава възможност да предложат повече депозити (данните са в млн. лева).

REV_BANKS – Други плащания на бюджета към банки през Единната сметка. Отново нарастват резервите на банките, ликвидността в системата и възможността да се предложат повече депозити (данните са в млн. лева).

Season – променливи, които моделират сезонността:

D2 – логическа променлива, която представя началото на поддържащия период по регулациите на МЗР. По-слабо е отражението на изискването за изпълнение на задължителните резерви, поради възможността за осредняване на размера на средствата на банките в БНБ за целия поддържащ период. Дава възможност на банките да предложат повече овърнайт депозити с цел получаване на доход. Традиционно в литературата води до нарастване на предлагането и понижаване на лихвата. (Hamilton (1996)).

D_DEC – представя влиянието на последния месец в годината декември. По принцип наличието на много празнични дни през месеца прави банките по-малко склонни да предлагат ликвидност. Извършват се доста разплащания в посоки от и към бюджета и се увеличава предпазния мотив, поради затрудненото прогнозиране. Допълнително влияние има декември 2001 г., който предхождаше процесът на въвеждане на евро банкнотите и изискваше поддържане на по-висока ликвидност на равнище отделна банка.

Lags – лагове на зависимата променлива. Измерва инерцията в предлагането на ликвидност на пазара.

Уравнение на вариацията на предлагането на ликвидност:

$\sigma^2_t = \beta_5 + \beta_6 * v^2_{t-1}$

σ^2_t – представлява GARCH компонентата в последния период, т.е. в случая е условната вариация на предлагането на ликвидност, която искаме да моделираме.

v^2_{t-1} – представлява ARCH компонентата в предпоследния период (с един лаг), т.е. в случая промяната в колебливостта на предлагането на ликвидност, на базата на наличната в края на период t-1 информация.

5. Емпирични резултати и дискусия

Използваме дневни данни, като са включени само работните дни. Данните за обемите и различните видове парични потоци са в млн. лв.; за лихвите са в проценти, спредът между курс купува и курс продава е в базисни пунктове.

Източник на данни е БНБ. Използването на високочестотни данни ограничава до известна степен броя на наличните променливи. Дневната база позволява детайлен анализ на факторите, които влияят върху

поведението на зависимите променливи, но поставя изисквания пред методите на иконометрично моделиране. Данните са уникални за България, не се публикуват официално и са налични единствено в БНБ, следят се децентрализирано, като това е първият опит за включването им в интегриран анализ.

Данните за зависимите променливи са на база статистика за паричния пазар, като стройни серии съществуват и се поддържат от началото на 1998г. Лихвата по депозитите, разменяни на паричния пазар, е среднопретеглена на база на извършените през целия ден сделки. Месечната информация за лихвата е среднопретеглена на база обемите през съответните дни на месеца. Данни за паричния пазар са налични само през работните дни, което предполага тяхното включване в анализа. Това наложи обработка на сериите, които използваме за да се получи съвпадение на периодите, тъй като резервите на банките се следят на база календарен месец, а не само на база работни дни.

Началото на периода на анализ е детерминиран от момента на изграждане на стройна и икономически обоснована система на паричните потоци по Единната сметка, което се случи в началото на декември 2001г. Тогава беше поставено началото на серии от данни за входящите и изходящите бюджетни потоци на базата на първична счетоводна информация.

Друг източник е БИСЕРА, като се поддържат серии за различните видове трансфери в системата за сетълмент към определен момент. Натрупването на данни за поведението на платежната система RINGS ще позволи детайлизиране на анализа чрез включването на допълнителни фактори при натрупване на достатъчен брой наблюдения и липса на промени в институционалната рамка за по-продължителен период.

Използваме дневни данни и за резервите на търговските банки в БНБ, като основното разделение е на задължителни и свръх резерви, както и на левов и валутен компоненти.

Посочените три основни уравнения са оценени с помощта на иконометричния софтуер EViews 5.0. Преди извършването на иконометричното моделиране на уравненията, основните променливи бяха подложени на тест за единичен корен, като проверката показа, че съответните серии са стационарни[18]. Методът на иконометрична оценка е чрез прилагането на GARCH модели.

Резултатите представени в таблицата, показват коефициенти пред основните променливи, които са статистически значими и посоката на влияние съвпада с очакваната при описанието на модела и променливите, т.е с теоретичните постановки.

[18] Резултатите от теста за единичен корен са представени в приложението.

Таблица

Емпирични резултати

Променлива*	Модел 1 (лихвен процент)	Модел 2 (търсене на ликвидност, LD)	Модел 3 (предлагане на ликвидност, LS)
	Зависима променлива Лихвен процент	Зависима променлива Обем ликвидност	Зависима променлива Обем ликвидност
Уравнение на средната (нивото)			
Ovnint(-1)	0.69 (48.39)	-0.66 (-2.35)	
Ovnint(-21)	-0.05 (-9.58)		
Ovnvol (-1)		0.68 (15.9)	0.85 (37.8)
D(ovnvol(-1))		-0.16 (-3.36)	-0.25 (-4.78)
ERBGN(-1)	-0.004 (-20.74)		0.02 (2.23)
B_nobudbud+Bi_nobudbud	0.03 (40.07)	0.08 (1.95)	
Rev_bank	-0.006 (-5.32)		
B_budbud(-1)		-0.19 (-2.58)	
MRRBGN		0.03 (4.25)	
MRRFX		0.02 (3.84)	
Spread		1.41 (3.42)	
FX		-0.16 (-2.18)	
B_budnobud(1)			0.16 (3.09)
Pensions(1)+Pensions(2)			0.06 (3.12)
Rev_bank(1)+rev_bank(2)			0.09 (1.84)
D1	-0.21 (-2.18)		
D2			9.89 (4.44)
D3	0.60 (15.17)		
D4	0.16 (4.04)		
D-dec			-7.67 (-2.69)
Уравнение на вариацията			
intercept	0.19 (5.16)	208.8 (19.69)	221.7 (17.96)
Garch(-1)			
Arch(-1)	2.37 (11.03)	0.12 (2.21)	0.12 (2.06)
D_jan	-0.20 (-5.12)		
D_RTGS	-0.17 (-4.56)		
R2	0.50	0.50	0.46
R2 adjusted	0.49	0.49	0.45
log likelihood	-613	-1990	-2000

* z – стойности в скобите

6. Заключение

Моделите на българския паричен пазар, представени в тази част, имат добри технически характеристики и могат да бъдат използвани за прогнозиране динамиката на ликвидността и лихвените проценти. Хипотезата, че паричните потоци на правителството се нуждаят от внимателно наблюдение и оценка, се потвърждава от емпиричните резултати. Основно е влиянието и на институционалните промени (развитие на платежни системи и др.) за динамиката на пазара, особено при режим на паричен съвет и отсъствие на активна парична политика от страна на централната банка.

Българският паричен пазар е в процес на изграждане на по-дългосрочни взаимоотношения между участниците, както и развитие на по-усложнени финансови инструменти. Пазарът е все още сегментиран и фрагментиран и поведението на индивидуална банка не рефлектира в достатъчна степен действията на останалите. Анализ на ликвидността на равнище индивидуална банка би бил изключително полезен, като се опита да обясни не само поведението на основните групи банки (които отдават и които получават заемни средства), но също и да оцени динамиката вътре в самите групи.

Литература

Balduzzi P., G. Bertola and S. Foresi (1997), "A Model of Target Changes and the Term Structure of Interest Rates", Journal of Monetary Economics 39, pp. 223-249

Berlemann, K., N. Nenovsky (2003). Lending of First Versus Lending of Last Resort: The Bulgarian Financial Crisis of 1996/1997, *Comparative Economic Studies,* forthcoming.

Campbell J. (1987), "Money Announcement, the Demand for Bank Reserves, and the Behavior of the Federal Funds Rate withinthe Statement Week", Journal of Money, Credit and Banking 19, pp.56-67

Caporale, G., J. Miller, K. Hristov, N. Nenovsky, B. Petrov (2001). "The banking system in Bulgaria", in *Banking reforms in South-East Europe*, ed. Z. Sevic, Edward Elgar.

Cocco, J., F. Gomes, N. Martins (2003). Lending Relationship in the Interbank Market, mimeo

Degryse and Nguyen (2004), "Interbank Exposures: An Empirical Examination of Systemic Risk in the Belgian Banking System", National Bank of Belgium Working Paper

Dobrinsky, R. (2000). Transition crisis in Bulgaria, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 24, n. 5, pp. 581-602.

Elsinger, Lehar and Summer (2003), "The Risk of Interbank Credits: A New Approach to the Assessment of Systemic Risk", Bank of Austria Discussion Paper

Ewerhart, C., N. Cassola, S. Ejerskov, N. Valla (2003) The Euro Money Market: Stylized Facts and Open Questions, mimeo 25+9ch

Furfine C. (1998), "Interbank Payments and the Daily Federal Funds Rate", Board of Governors of the Federal Reserve System

Furfine C. (2003), "Interbank Exposures: Quantifying the Risk of Contagion", Journal of Money, Credit and Banking, 35

Gaspar, V., H. Mendizabal,G. Perez-Quiros. (2003) Interest Rate Behaviour in the Interbank Market, mimeo

Hamilton, J. (1996). The Daily Market for Federal Funds *Journal of Political Economy*, 1996 vol. 104 no.1

Hamilton J. (1997), "Measuring the Liquidity Effect", American Economic Review 87, pp. 80 - 97

Hanke, S. (2002). "Currency Boards", *Annals of American Academy of Political and Social Science*, 579, pp. 87-105.

Kaufman G. (1995), "The US Banking Debacle of the 1980's: Overview and Lessons", The Financier

Nenovsky, N., K. Hristov (2002). "New Currency Boards and discretion. The empirical evidence from Bulgaria", *Economic Systems*, March, vol.26. n° 1, pp. 55-72.

Nenovsky, N., Y. Rizopolos (2003): Extreme Monetary Regime Change. Evidence from Currency Board Introduction in Bulgaria, *Journal of Economic Issues*, vol. XXXVII, N4, December, pp. 909 – 941

Petrov, B., (2000). Bank Reserves Dynamics under Currency Board in Bulgaria, *Bulgarian National Bank Discussion Paper, DP/15/00.*

Prati A., L. Bartolini and G. Bertola (2002), "The Overnight Interbank Market: Evidence from the G-7 and the Euro Zone", paper presented at European Economic Association 2001 Congress

Poole W. (1968), "Commercial bank reserve management in a stochastic model: Implications for monetary policy", Journal of Finance 23, pp. 769-791

Rudebusch G. (1995), "Federal Reserve interest rate targeting, rational expectations, and the term structure", Journal of Monetary Economics 35, pp. 245 – 274.

Schuler, Kurt (1992): Currency Board;, Ph.D. Thesis, Fairfax: George Mason University.

Upper and Worms (2002), “Estimating Bilateral Exposures in the German Interbank Market: Is There a Danger of Contagion”, Deutsche Bundesbank Discussion Paper No. 9
Weiner S. (1992), “The Changing Role of Reserve Requirements in Monetary Policy”, Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review, Fourth Quarter, pp. 45-63
Wells (2002), “UK Interbank Exposures: Systemic Risk Implications”, Financial Stability Review

Приложения

Приложение 1

Месечни данни (млн.)

	Необезпечени депозити	Необезпечени еднодневни депозити	Обезпечени депозити	Репа	Общ паричен пазар	Euro	USD
Минимум	140	55	4	20	286	128	40
Максимум	2204	2146	115	396	2396	764	522
Средна	978	818	38	155	1173	394	190
Стандартно отклонение	572	558	22	82	543	168	96

Месечни данни - дял от общо паричен пазар (%)

	Необезпечени депозити	Необезпечени еднодневни депозити	Обезпечени депозити	Репа
Минимум	39.7	16.0	0.3	2.1
Максимум	97.2	92.0	17.9	51.8
Средна	76.9	60.2	5.0	18.0
Стандартно отклонение	17.2	24.5	4.8	13.2

Месечни данни- дял в паричните агрегати

	Паричен пазар/М1	Паричен пазар/М2
Минимум	0.12	0.05
Максимум	0.47	0.18
Средна	0.30	0.12
Стандартно отклонение	0.09	0.04

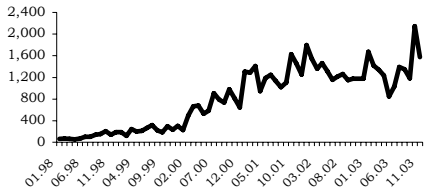
Дневни данни - необезпечени еднодневни депозити

	Обем (млн. лева)	Лихва (%)
Средна	65.74	2.22
Медиана	63.85	1.56
Максимум	141.84	28.51
Минимум	2.00	0.21
Стандартно отклонение	21.90	2.58

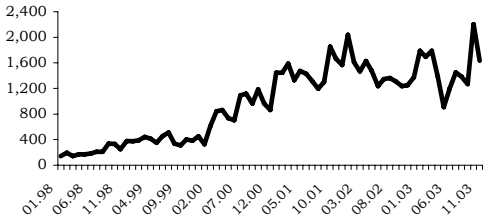
Приложение 2

Тенденции на българския паричен пазар

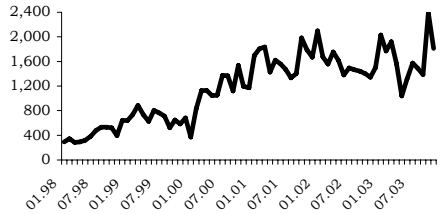
Обем необезпечени еднодневни депозити (млн. лева)



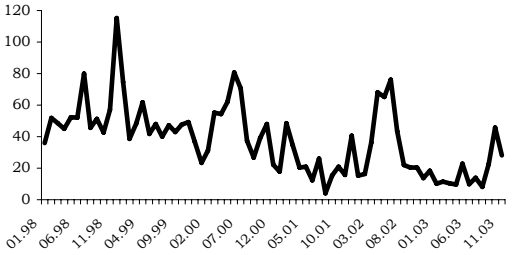
Обем необезпечени депозити (млн. лева)



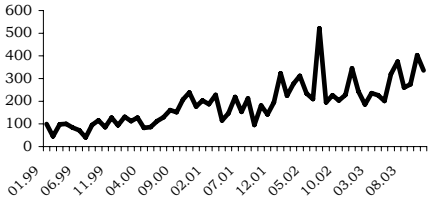
Обем общ паричен пазар (млн. лева)



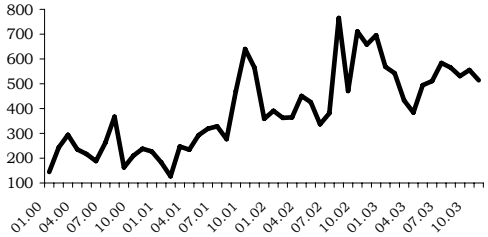
Обем обезпечени депозити (млн. лева)



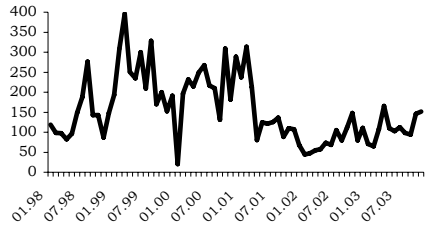
Обем депозити в долари (млн.)



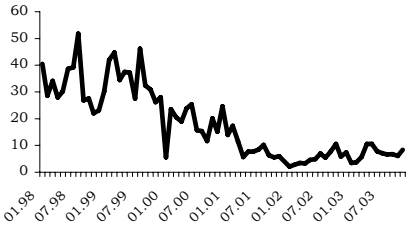
Обем депозити в евро (млн.)



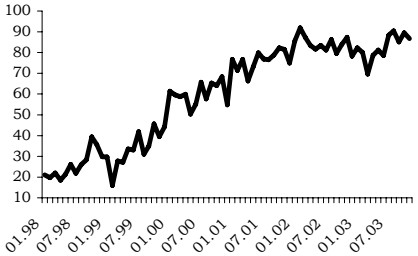
Обем на репо операции
(млн. лева)



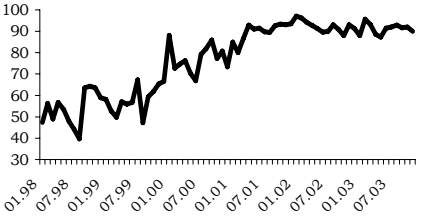
Дял на репо операции от общо
паричен пазар (%)



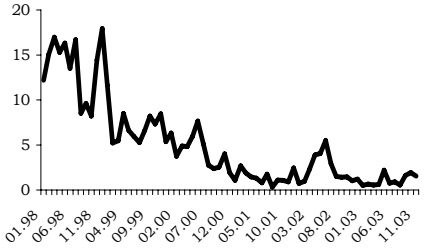
Дял на необезпечените еднодневни
депозити от общо паричен пазар (%)



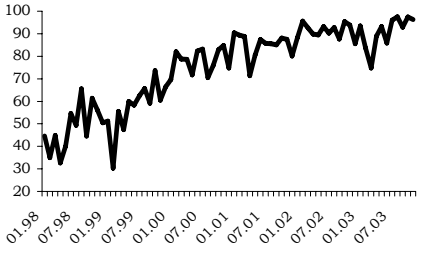
Дял на необезпечени депозити от
общо паричен пазар (%)



Дял на обезпечените депозити от
общо паричен пазар (%)



Дял на еднодневните депозити от
всички необезпечени (%)



Приложение 3

Тест за единичен корен

Променливи	**Phillips-Perron тест**	**Augmented Dickey-Fuller тест**	**Лагове**	**Брой единични корени**
Ovnint	-6.57	-5.14	2	0
Erbgn	-4.85	-4.59	2	0
bi_nobudbud	-20.41	-7.47	3	0
b_nobudbud*	-4.54	-12.68	0	0
ovnvol* (*)	-10.49	-7.41	1	0
mrrbgn* (*)	-2.92	-2.92	0	0
mrrfx** (**)	-3.24	-3.85	3	0
spread*	-3.52	-8.24	1	0
fx	-13.10	-12.53	0	0
b_budbud	-4.93	-2.76	4	0
b_budnobud*	-6.19	-9.37	1	0
pensions	-17.36	-9.27	1	0
rev_bank*	-14.26	-18.83	0	0

* променливата е тествана с константа;

** променливата е тествана с константа и тренд

(…) отнася се за Phillips-Perron тест

Критични стойности по MacKinnon (1996)			
Критични стойности	Без константа и тренд	Константа	Константа и тренд
1%	-2.57	-3.44	-3.98
5%	-1.94	-2.87	-3.42
10%	-1.62	-2.57	-3.13

Ирена Зарева[1]
Искра Белева[2]
Победа Луканова[3]

Година XIII, 2004, 3

ОБРАЗОВАТЕЛНА И ПРОФЕСИОНАЛНА ПОДГОТОВКА НА НАСЕЛЕНИЕТО И ПАЗАР НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ[4]

Разгледани са актуални проблеми на подготовката на работната сила според изискванията на пазара на труда. Подробно са представени системите на образованието и професионалната квалификация на подрастващи и възрастни, техните тесни места и възможностите за подобряване на организацията и финансирането им.
Образователната и професионална структура на работната сила е съпоставена с изискванията на търсенето на пазара на труда. Очертани са основни диспропорции. Обосновава се необходимостта от изработване на гъвкави механизми за съчетаване на потребности и търсене на квалификация и професии.
Анализирани са основни структури на предлаганата работна сила и пригодността й за наемане. Доказана е недостатъчната активност на системата за професионална квалификация на възрастни за подобряване на тази пригодност.
На всички поставени в студията проблеми се търсят решения, които са съобразени и с изискванията на предстоящото членство на България в Европейския съюз.
JEL: J21, J24, J62

България е на прага на присъединяване към Европейския съюз, което изисква полагане на значителни усилия за достигане на международните стандарти за развитие на човешкия капитал.

Наличието на добре образовано население е общ фактор за икономическото и социалното развитие на всяка страна. Образователното равнище на населението и в частност на работната сила има определящо значение не само за производствените резултати, но и за качеството на живот. Заедно с това ролята на образованието за развитие и разширяване на научното познание и за трансформирането му във високопроизводителни технологии е решаваща. То е основна алтернатива за развитие, главен източник и база за научноизследователската и развойната дейност, средство за превръщане на технологичната промяна в икономически растеж; фактор за

[1] *Ирена Зарева е н.с. в Икономически институт на БАН, секция "Макроикономика", тел.: 9890595 (в. 312), факс: 9882108.*
[2] *Искра Белева е ст.н.с. д-р в Икономически институт на БАН, секция "Макроикономика", тел.: 9890595 (в. 312), факс: 9882108.*
[3] *Победа Луканова е ст.н.с. д-р в Икономически институт на БАН, секция "Макроикономика", тел.: 9890595 (в. 312), факс: 9882108.*
[4] Съкратен вариант на доклад, изготвен от научни сътрудници към Икономическия Институт на БАН и представен на кръгла маса на тема "Доброто образование – предпоставка за стабилна икономика", организирана от Министерство на икономиката, Българската стопанска камара и фондация "Конрад Аденауер" през март 2004г. Автори от ИИ на БАН[4]: н.с. II ст. И. Зарева – част 1, ст.н.с. II ст. д-р Искра Белева – част 3, ст.н.с. II ст. д-р П. Луканова – част 2 и 4.

интензивното използване и повишаването на производителността на работната сила.

Обект на изследване в студията са състоянието и по-важните проблеми в областта на образованието и професионалната подготовка на населението и на пазара на труда.

Целта на изследването е:

- да представи състоянието и да открои проблемите на образователната и професионалната подготовка на населението;
- да покаже промените в търсенето и предлагането на труд;
- да очертае възможни насоки и механизми за преодоляване на съществуващите проблеми в сферата на образованието, професионалната квалификация на подрастващи и възрастни в съответствие с изисквания за модернизиране при присъединяване към Европейския съюз, както и спрямо изисквания от страна на търсенето и предлагането на пазара на труда.

1. Образование и професионална подготовка на населението

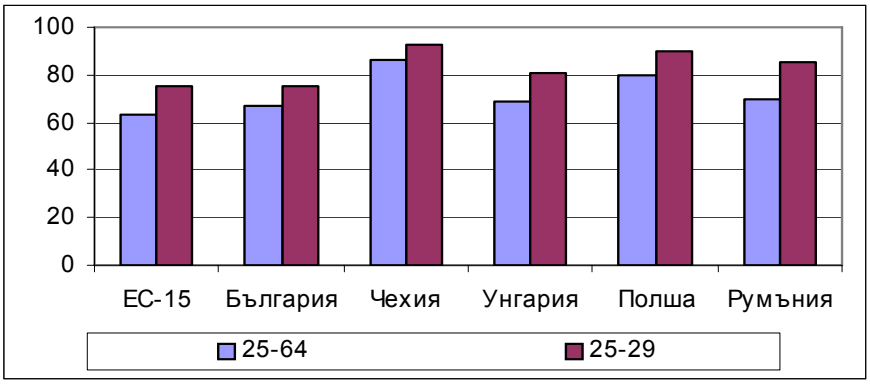
1.1. Образователна подготовка

Структура на населението според равнище на образование

Статистическите данни показват наличието на **добра образователна структура на населението на България.** 60% от населението на 15 и повече години и 80% от работната сила имат завършено средно и висше образование. Делът на населението на възраст 25-64 години с такова образование е съответно 67.1%. Той е с по-висока стойност средното за ЕС-15 равнище от 63.5% (фиг. 1). Съответните показатели в най-развитите страни от ЕС, в САЩ, Канада, Япония са по-високи от българските с около 15 процентни пункта (около и над 80%).[5]

Фигура 1

Дял на населението на възраст 25-64 години със завършено средно и по-високо образование (в %), 2000г.



Източник: Eurostat Yearbook. The statistical guide to Europe, 2002.

[5] Вж. Education at a Glance, OECD Indicators. OECD, 2001.

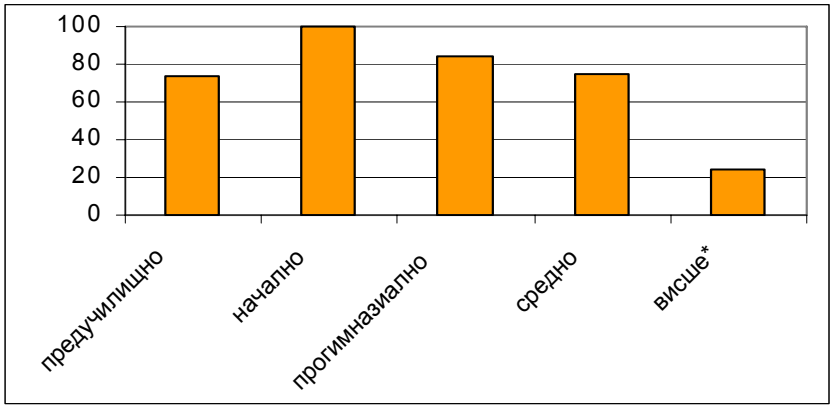
Явление с **потенциални негативни последици** за бъдещото изменение на качеството на човешкия ресурс в България е по-ниският дял на младежите от възрастовата група 25-29 години с високо образователно равнище както спрямо средния показател за ЕС, така и спрямо показателите на страните от Централна Европа.

Коефициенти на участие в образованието[6]

Делът на децата, включени в началното образование, е 99.8% за учебната 2002-2003г., при прогимназиалното образование коефициентът на участие намалява на 83.9%, а при гимназиалното – на 74.9% (фиг. 2).

Фигура 2

Нетен коефициент на записване на учащите се по степени на международната стандартна класификация на образованието (ISCED'97) за учебната 2002-2003г.



* Висше – степен "бакалавър" и "магистър".
Източник: НСИ. Образование в България, 2003.

Важен факт от гледна точка на политиката, засягаща висшето образование, е, че *коефициентът на участие във висшето образование също не е висок*. Докато по оценка на МОН делът на завършилите средно образование и продължаващи обучението си във висши учебни заведения е 60%, то студентите във ВУЗ представляват 23.9% от съответната възрастова група на населението.

Според международната статистика **коефициентите на участие** в образованието в България **са значително по-ниски** от средните за ЕС (в т.ч. страните от Централна Европа). **Най-съществена е разликата при средното образование**. Ниското участие в него в съвременните условия

[6] Коефициент на участие в образованието (или познат още в статистиката като коефициент на записване) е делът на населението от съответна възрастова група, включено в процеса на образование, спрямо общия брой на населението от същата възрастова група.

води до необходимостта от широко развитие на системата на непрекъснато обучение, или т. нар. обучение през целия живот (life-long learning), която на сегашния етап е слабо развита у нас.

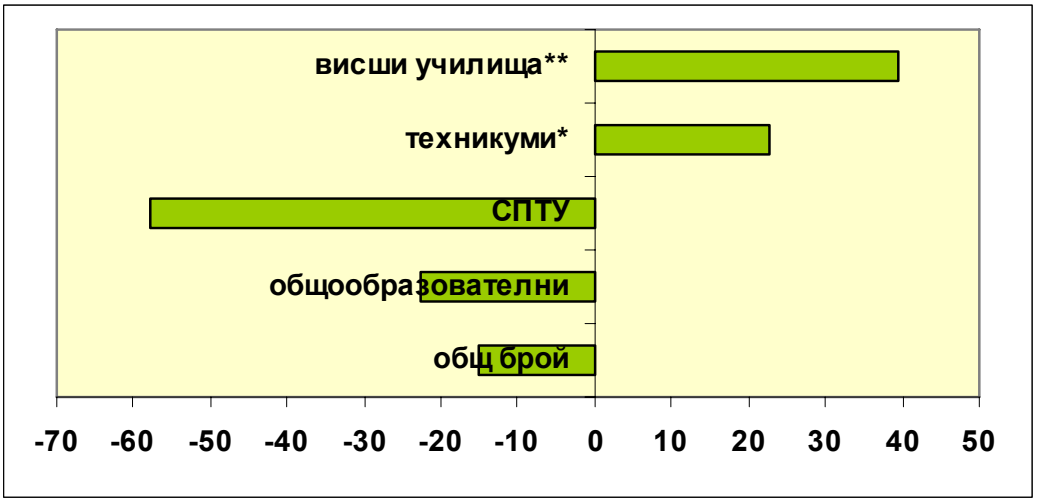
1.2. Обща характеристика на системата на образование – учащи се и учебни заведения

През последното десетилетие се очертава непрекъсната *тенденция към намаляване общия брой на учащите се* в България с около 230 хил. човека, което в голяма степен се определя от демографските промени. Хората под трудоспособна възраст вече са под 17% от общото население на страната.

По видове учебни институции най-голямо е намалението в средните професионално-технически училища (СПТУ), следвано от това в общообразователните. Същевременно в техникумите и професионалните гимназии (което показва засиленият интерес към тях с оглед придобиването на професия и бъдеща реализация на пазара на труда), както и във висшите учебни заведения се наблюдава нарастване на броя на учащите се (фиг. 3).

Фигура 3

Изменение на броя на учащите се през 2002-2003 спрямо 1991-1992г.



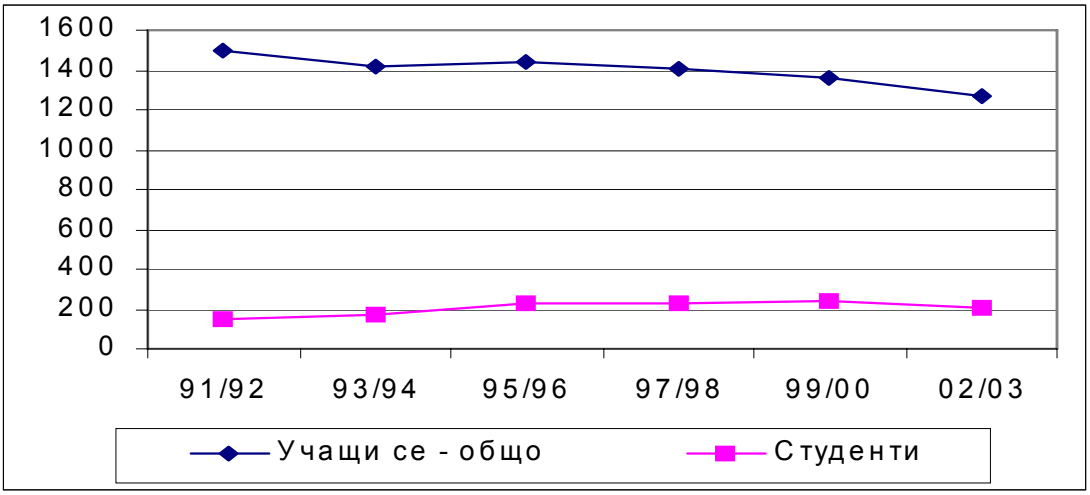
* Техникуми, професионални гимназии и училища по изкуствата.
** Университети и специализирани висши училища.
Източник: НСИ, Статистически справочник за съответните години.

Подобно на икономически развитите страни, през последното десетилетие у нас съществено се увилачава броят на студентите – с над 60%, който бележи връх през учебната 1998-1999г., след което обаче, започва намаление (вж. фиг. 4). Въпреки нарастването България все още изостава от страните-членки на ЕС по показателя брой студенти на 10 000 човека от населението – средно за ЕС-15 стойността на този показател е 336, докато за нас тя е 280.

Делът на студентите, обучаващи се в частни висши учебни заведения, е около 10%, а на учащите се в частни професионални училища е около 1%. Има известна тенденция към увеличаване на броя на частните професионални училища, особено на техникумите и професионалните гимназии – от 16 през 1997-1998 на 24 през 2002-2003 уч. г. Няма изследвания обаче на качеството на подготовката на учащите се в различните видове учебни заведения. Липсват данни за дела на постъпилите на работа след завършване на образованието от обществените и от частните учебни институции и тяхната последваща реализация, за да може точно да се оцени адекватността на образователната подготовка.[7]

Фигура 4

Брой на учащите се (хил.)



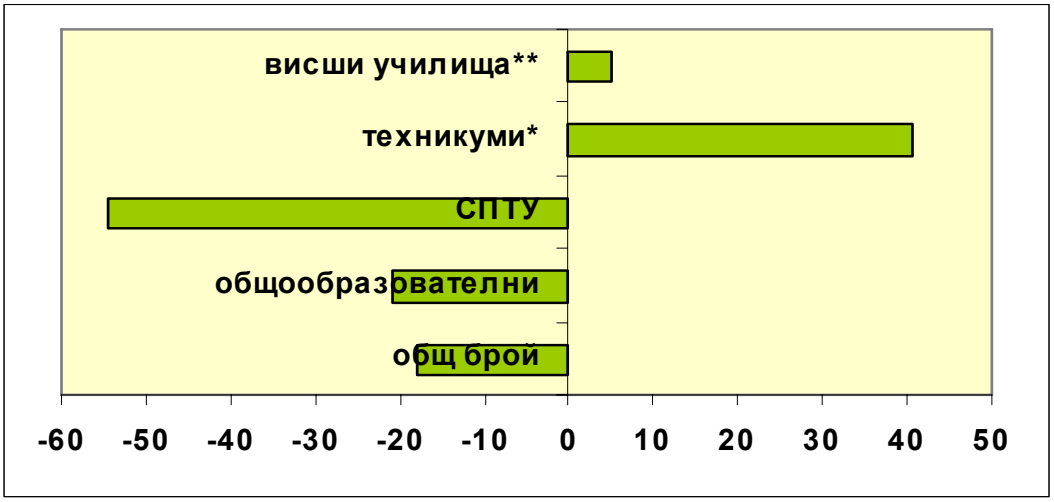
Източник: НСИ, Статистически справочник за съответните години.

С цел адаптиране на мрежата от образователни институции към промените в демографската ситуация в страната започна нейното реформиране и оптимизиране – закриване, сливане, трансформиране на училища (вж. фиг. 5).

[7] Отделни анкетни проучвания дават само известна представа. Например според едно социологическо проучване около половината от анкетираните са напълно или частично удовлетворени от качеството на образователните услуги в частните учебни заведения и ги предпочитат пред обществените; почти същият обаче е и делът на тези, които не ги ползват поради ниска платежоспособност или поради недоверие в тях (вж. Пазарни и непазарни дефекти в социално-културната сфера. С., УИ "Стопанство", 2000г.). Тези резултати на практика не могат да бъдат база за оценка на адекватността на образователната подготовка.

Фигура 5

Изменение на броя на учебните институции през 2002-2003 спрямо 1991-1992г. (%)



* Техникуми, професионални гимназии и училища по изкуствата.
** Университети и специализирани висши училища.
Източник: НСИ. Статистически справочник за съответните години.

В резултат от този процес за последните 10 години броят на общообразователните училища намалява с 627, а на професионалните (ПУ) – с около 40, като следствие от почти двойното съкращаване на СПТУ. Същевременно броят на техникумите, професионалните гимназии и училищата по изкуствата се е увеличил приблизително с 20%.

Към практическото осъществяване на трансформациите в образователната система трябва да се подхожда внимателно, тъй като съществува потенциален риск от ограничаване достъпа до образование. За нейното оптимизирането са необходими точни и ясни критерии, съобразени с потребностите на икономиката и пазара на труда в национален и регионален аспект. Един от важните пътища в тази насока е **повишаване гъвкавостта на училищата,** в т.ч. и чрез привличане на по-голямо представителство на работодателите и бюрата по труда в училищните настоятелства, при провеждането на практическата подготовка и на изпитите по практически дисциплини, дори и при обновяването на учебните програми.

1.3. Професионална подготовка по области на образованието[8]

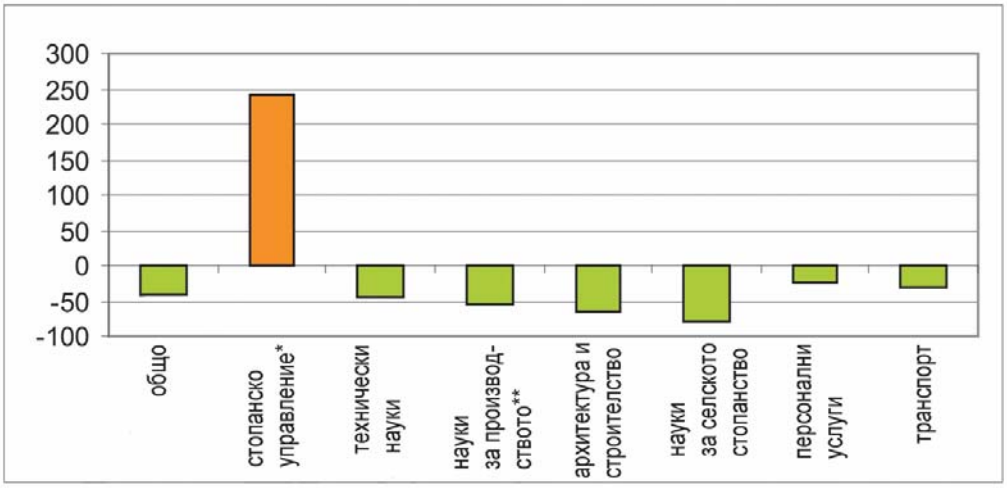
Средно образование

В СПТУ най-голям е делът на учащите се в областта на техническите науки – 44-45%, следван от този на науките за производството и преработката и персоналните услуги.

Характерна особеност тук е, че въпреки цялостното намаления на броя на учениците в СПТУ учащите се в областта "Стопанско управление и администрация" нараства значително както в относително (дял на учащите се), така и в абсолютно изражение (брой учащи се). По-малко от средното е намалението им в персоналните услуги. Най-голямо намаление – и абсолютно, и относително, има в областите науки за производството и преработката, архитектура и строителство, науки за селското и горското стопанство (фиг. 6).

Фигура 6

Изменение на броя на учениците в СПТУ по области на образованието 2001-2002 спрямо 1997-1998г. (%)



* Стопанско управление и администрация.
** Науки за производството и преработката.
*** Архитектура и строителство.
**** Науки за селското и горското стопанство.
Източник: НСИ. Статистически годишник, 2002.

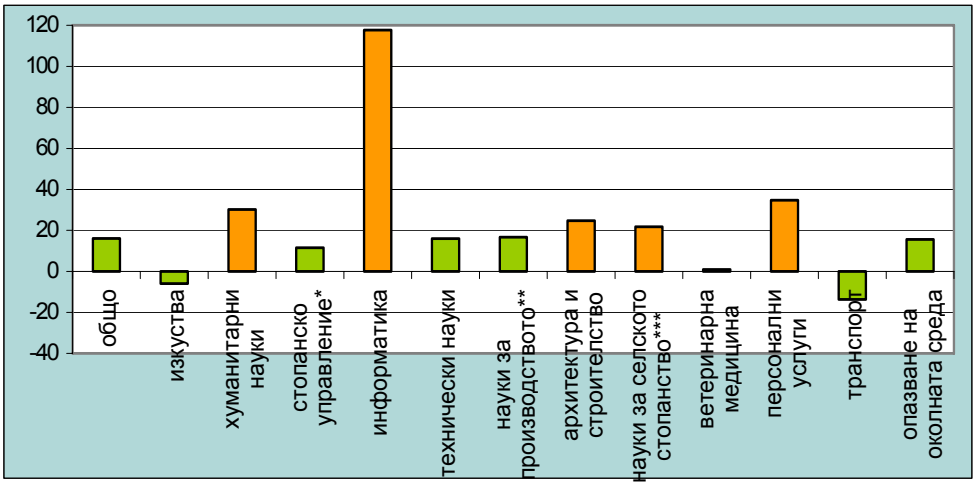
[8] Поради смяната на класификатора на областите на средното професионално образование през 1997г. (в съответствие с международните изисквания и стандарти) статистическият ред се прекъсва. По тази причина тук се разглеждат по-подробно промените през последните 5 години. Последната промяна в областта на висшето образование е от 1999г. Липсата на съпоставима информация е съществен проблем при изследване промените в професионалното образование, както и на тяхната ефективност и адекватност на потребностите на пазара на труда.

В техникумите и професионалните гимназии най-голям е делът на учащите се в областите на техническите науки, стопанското управление и администрацията и науките за производството и преработката.

Броят на учениците в областта на информатиката бележи най-голямо нарастване, следвано от това в персоналните услуги, докато в областите транспорт и изкуства има намаление (вж. фиг. 7).

Фигура 7

Изменение на броя на учениците в техникумите и професионалните гимназии по области на образованието 2001-2002 спрямо 1997-1998 (%)



Източник: Статистически годишник, 2002.

Общо в средното професионално образование се наблюдава засилен интерес към специалностите стопанско управление и администрация, информатика и персонални услуги.[9] ПУ обаче в голяма степен подготвят кадри за потребностите на местната икономика (за което свидетелства и географското им разпределение). Дали само това са перспективните области на образованието и доколко съответстват на сегашните и бъдещите (поради факта, че образованието е продължителен процес) потребности на икономиката?

Най-общо може да се каже, че ПО ***не е достатъчно гъвкаво и трудно се адаптира към потребностите на пазара на труда.***[10] Има

[9] Обяснението е, че пазарната икономика изисква нов начин на управление и администриране, ново виждане и нов подход от страна на субектите на управление. Информатиката е наука, без чиято помощ вече не може да се развива нито едно производство или услуга. Персоналните услуги са областта, която на сегашния етап е най-перспективна за малкия и средния бизнес, т.е. за осигуряване на евентуално работно място на завършващите образование. Потвърждение може да се види в данните за малките и средните предприятия по икономически сектори и отрасли: 92.3% от всички предприятия в страната са микропредприятия и 6% са малки предприятия; същевременно 50% от всички предприятия са концентрирани в сферата на търговията и ремонта и още 10% в хотели и обществено хранене.

[10] Ето някои примери за техникуми, в които се подготвят кадри за ликвидирани или вече не с предишното си значение на структуроопределящи за съответния регион предприятия: Техникумите по минна промишленост (Кюстендил, Перник, Стара Загора) подготвят кадри за

желание, стремеж и положителна насока на промяна, но няма стратегии за развитието му по области, т.е. ориентири и критерии, по които те да се реализират адекватно, липсват системни изследвания и пълна информация за търсенето от страна на работодателите по професии в отделните области и общини, по които да се оценят точно извършващите се промени и да се определят конкретни насоки за по-нататъшно преструктуриране.

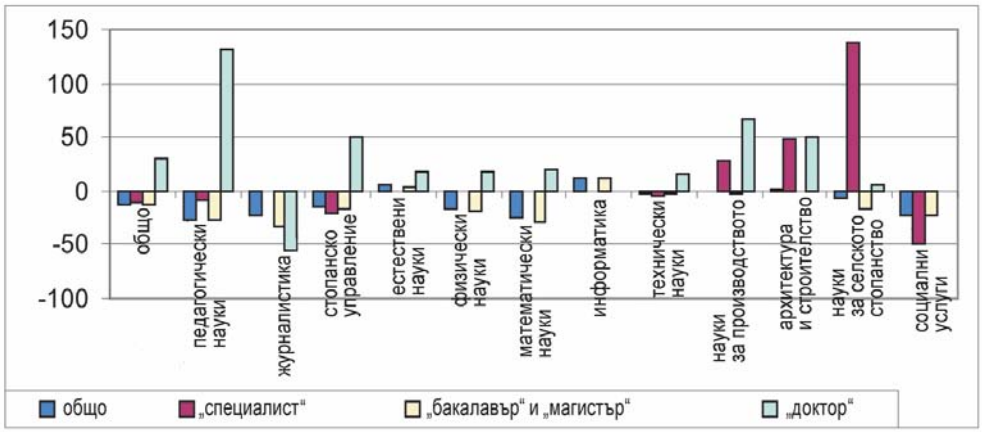
Висше образование

За последните три години общият брой на студентите намалява с 12.6%, като същевременно с близо 30% се увеличават докторантите. Най-голям е делът на учащите се в областите стопанско управление и администрация и в техническите науки, а на докторантите – в областите педагогика и право.

Най-голямо намаление на броя на студентите има в специалностите педагогика, математика, физика, журналистика и социални услуги. По-малко от средното е намалението в техническите науки, науките за производството и преработката и архитектурата и строителство. Увеличение на броя им се наблюдава в специалностите информатика и естествени науки (фиг. 8).

Фигура 8

Изменение на броя на студентите във висшето образование по области на образованието и образователна степен през учебната 2001-2002г. спрямо 1999-2000г.



* Педагогически науки; журналистика и научно-техническа информация; стопанско управление и администрация; естествени науки; физически науки; математически науки; информатика; технически науки; науки за производството и преработката; архитектура и строителство; науки за селското и горското стопанство; социални услуги

Източник: Статистически годишник, 2002.

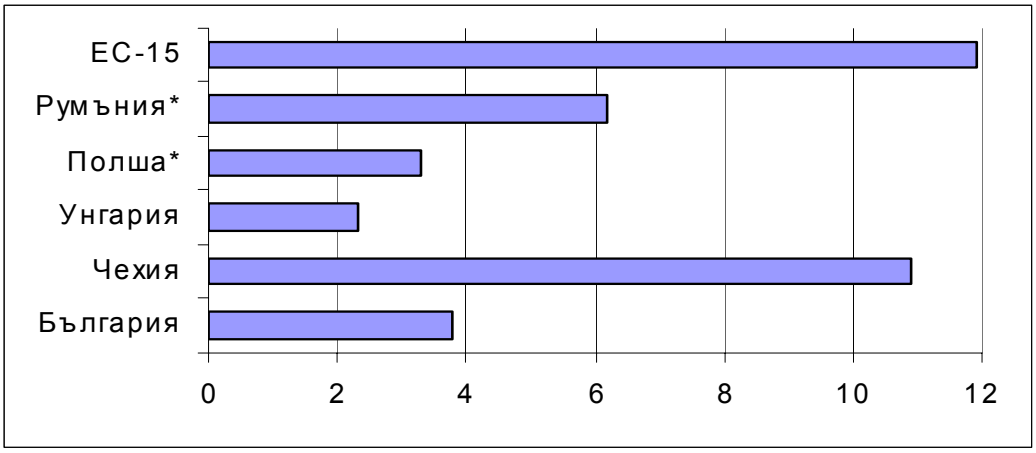
един преструктуриращ се отрасъл и по професии, чиято перспективност от гледна точка на бъдещото развитие на регионите и страната е под въпрос. Аналогични са случаите с Техникума по химични технологии и икономика във Видин и Техникума по електроника в Стара Загора. Пазарът на труда в редица общини и области е пренаситен със специалисти от определени професии, докато в същото време в други има недостиг на същите кадри.

В специалностите от научно-техническите области на познанието, **влизащи най-често в международната статистика за оценяване на адекватността на образованието на съвременните социално-икономически потребности на обществото, броят на студентите у нас или се увеличава, или намалението му е по-малко от средното.**

По показателя дял на студентите, обучаващи се в научно-техническите области на познанието (Science&Engineering),[11] **България изостава от икономически развитите страни** (вж. фиг. 9). Стойността му у нас е около една трета от стойността на средния показател за страните-членки на ЕС. Това е съществен индикатор за потенциалните възможности на човешкия капитал в съвременните условия да развива и внедрява нови технологии.

Фигура 9

Дял на студентите, обучаващи се в областта на техническите науки, математика, компютърни технологии, 2000г. (%)



* Без докторанти.
Източник: Eurostat, Candidate countries in facts and figures, June 2002.

Съответства ли тази професионална подготовка на търсенето на труд и на потребностите на икономиката? Основните преки показатели за наличието или не на съответствие са тези за безработните и за свободните работни места. Високият дял на безработните и на продължително безработните със средно професионално образование, на безработните младежи, които стават такива веднага след завършване на образованието си, както и по-големият дял на безработните висшисти в сравнение със страните от ЕС и с останалите кандидатки за членство са едни от важните показатели. Те дават представа, макар и непълна (поради тяхната ограниченост), за търсенето на труд и съответствието на професионалната подготовка към дадения момент. От съществено значение е обаче *оценката на търсенето и предлагането на труд по области на образованието и тяхното съпоставяне с местните и националните потребности на икономиката и*

[11] Според European Innovation Scoreboard, 2002, тук се включват всички учащи се в областта на: естествени науки, физически науки, математически науки и информатика, технически науки, науки за производството и преработката, архитектура и строителство.

пазара на труда в средно- и дългосрочен план, тъй като образованието е дългосрочен процес и подготвяните днес специалисти ще излязат на пазара на труда след години.

Някои от основните проблеми, свързани с адаптирането на образователната система към промените в икономиката и търсенето на труд, могат да бъдат обобщени както от страна на учебните институции, така и от страна на работодателите:

1. Училища.

Проблеми от страна на учебните институции

- финансови ограничения;
- изградена структура, специализация по професионални области и наличен преподавателски състав с определена квалификация;
- липса на регионални стратегии за ПОО;
- слаби връзки с работодателите;
- недостатъчна информация за търсенето;
- липса на регистри на завършващите образование;
- налична материално-техническа база.

Принципно на училищата е предоставена възможността да реагират гъвкаво по отношение на учебните програми и формирането на паралелки в зависимост от търсенето на работна сила. На практика обаче те са **финансово зависими**, което ограничава свободата им на действие. Друг съществен **ограничител е наличният преподавателски състав**, който най-често няма възможности регулярно да повишава квалификацията си и да обновява профила на обучение. Трети значим проблем е **липсата на стратегии за ПОО** в областите и общините, които същевременно да бъдат обвързани със стратегии за икономическо развитие. Важен въпрос е този за недостатъчното **участие на социалните партньори**. Сериозен проблем е **наличната материално-техническа база** (МТБ) на училищата, която е физически и морално остаряла, а средства за обновяването й не достигат.

2. Работодатели

Проблеми от страна на работодателите

- липса на системни връзки с училищата;
- липса на наблюдения върху учебния процес и качествата на учениците;
- липса на интереси и стимули за осигуряване на адекватен стаж и производствена практика на учащите се;
- слабо участие при подготовката на стратегии и политики за ПОО, при подготовката, осъществяването и оценяването на учебния процес.

Анкетни проучвания показват, че според работодателите ПУ дават добра теоретична подготовка, но младежите **нямат практически умения**. Липсата на практически умения и стаж в реална производствена среда са основна пречка пред наемането на младежите на работа. Работодателите **не са заинтересувани от провеждането на стаж в техните фирми**, защото това пречи на нормалния производствен процес и е свързано с отделяне на време и квалифициран персонал за обучение. **Няма стимули за тях** да осигуряват условия за стаж и практика на учениците, още повече, че обучаваните нямат ангажимента да останат на работа в съответното предприятие. За възстановяването на прекъснатата връзка предприятия – ПУ

от съществено значение е създаването на **адекватна нормативна уредба на производствената практика** на учениците, както и намирането на **пресечна точка на интересите** на обучаващите се, учебните институции и работодателите.

Резултатите от проведено наблюдение на продължаващото професионално обучение (CVTS2) през 2000г. и от анкетно проучване на НСИ през 2001г. сочат, че според голям процент от работодателите е необходимо повишаване на квалификацията на заетите. Според тях основен начин за постигането на тази цел е обучаването в процеса на работа и наемането на хора с необходимата квалификация. Значението на други възможности като обучаване на млади хора, наети като стажанти, или на наети безработни, е сравнително малко – около 7% от отговорилите.

Друг интересен момент е отношението на работодателите към социалното партньорство в областта на ПОО. Според проведено от Центъра за развитие на човешките ресурси изследване през 2000г. около 70% от анкетираните работодатели смятат, че социалното партньорство в ПОО не е реално и координацията между партньорите в процеса на управление е по-скоро слаба. 35% от тях отговарят, че не участват пряко в работата на институции и органи, разработващи стратегии и политики за ПОО. Възможностите за подобряване на управлението на ПОО чрез социален диалог на всички равнища работодателите виждат в: изграждане на стратегии за ПОО в национален мащаб на базата на точно определяне и анализ на потребностите на пазара на труда и чрез разработване на съвместни програми; разработване на ясна стратегия за социално-икономическо развитие по региони, браншове и за страната като цяло.

1.4. Нормативни, административни и финансови предизвикателства пред образованието

Нормативна уредба

През последните години в законодателната уредба на образователната система непрекъснато се извършват промени. Тази тенденция свидетелства за усилията за усъвършенстване на образованието, но същевременно е и показателна за несистемността в извършващите се промени и липсата на цялостна стратегия за развитие на образованието. Най-съществения проблем, засягащ ефективността на функционирането и адекватността на преструктурирането на образованието, е **липсата на цялостна рамка, на цялостна стратегия за развитие и привеждане в съответствие** с новите потребности на икономиката. Тази стратегия би трябвало да се базира и синхронизира с национална и регионални стратегии за социално-икономическо развитие, както и да се основава на широк обществен консенсус.

В еволюцията на нормативната уредба[12] се вижда стремежът за усъвършенстване и привеждане на образователната и професионалната подготовка в съответствие с европейските стандарти и с потребностите на работодателите. **Проблемът** тук е, че, от една страна, тя все още е непълна (например производственото практическо обучение не е обхванато в пълна степен), а от друга, нормативните актове са много и това изисква висока степен на синхронизиране както помежду им, така и с цялостната нормативна уредба в страната. Наложително е и разработването на адекватни механизми за прилагане на нормативните актове, за точно определяне на отговорностите на всички страни, имащи отношение към тази сфера.

Административна уредба и социален диалог

Според закона Министерството на образованието и науката (МОН) е специализиран орган, отговорен за управлението на образователната система. Министерството на труда и социалната политика участва в провеждането на държавната политика чрез определянето на потребностите от професионално образование в зависимост от развитието на пазара на труда. **Би трябвало Министерството на икономиката** (МИ) също да има участие при определянето на потребностите от професионално образование в зависимост от перспективите и приоритетите на икономическо развитие и потребностите на работодателите.

На сегашния етап дейността на министерствата и агенциите в областта на ПО **не е хармонизирана** в необходимата степен. Интересът на работодателите е малък, а ролята на профсъюзите символична. Участието на местните власти и общините също е слабо. Основният проблем е, че **липсва механизъм** на взаимодействие между ведомствата и организациите.

Законът за професионалното образование и обучение осигурява база за участие на социалните партньори в ПОО. Въпреки нормативната уредба[13] и факта, че те са участвали в подготовката на закона, на практика сътрудничеството между МОН, общините, училищата и социалните партньори е маргинално. **Все още не са ясно дефинирани ролята и отговорностите** на социалните партньори при прилагането на закона, в т.ч. при определянето на стандартите и оценката на резултатите. **Социалният диалог се нуждае от разработване на стимулиращи мерки и механизми** за насърчаване на работодателите да инвестират в обучението, за по-голяма

[12] Основните закони, регламентиращи функционирането на образователната система са: Закон за народната просвета (1991г.); както и новият Правилник за прилагането му (2000г.); Закон за висшето образование (1995г.); Закон за професионалното образование и обучение (1999г.); Закон за степен на образование, общообразователен минимум и учебен план (1999г.); Закон за занаятите (2001г.), който регламентира въпросите за чиракуването. Има и множество наредби, инструкции, правилници и постановления, които регулират организацията и управлението на образованието (те са над 20 само за началното професионално образование и обучение). В Закона за насърчаване на заетостта (2002г.) се отделя внимание на обучението, като в него са предвидени стимули за работодатели, осигуряващи поддържане и повишаване на квалификацията на наетите, наемащи на работа безработни, насочени от Агенцията по заетостта за обучение и работа, разкриващи работни места за придобиване на квалификация чрез стажуване или чиракуване.

[13] Съгласно нормативната уредба представители на социалните партньори участват както в управителния съвет на Националната агенция за професионално образование и обучение, така и при определянето на местата за обучение в държавните професионални училища.

ангажираност към осигуряване на практическия опит на учениците, към повишаване квалификацията на учителите и разработването на стандартите по професии. Същевременно е необходимо да се разшири дейността за обучение на директорите на професионалните училища за активно поведение спрямо работодателите.

Важен въпрос в областта на администрирането е този за **децентрализацията** на образованието и свеждането на отговорностите по управлението от централно равнище (МОН) към общините и училищата. Това *е обективно необходим процес, но трябва да се реализира в условията на висока степен на **хармонизиране и взаимодействие** между централната и местните власти при прилагането на образователната политика и насочването на ресурсите, на **точно определяне на отговорностите и адекватност на механизмите, както и обучение на административния персонал**. В противен случай е възможно постигането на националните цели в областта на образованието да бъде възпрепятствано, да се ограничи достъпът до образованието и да се понижи неговото качество в национален мащаб*.

Предизвикателства пред ефективността на децентрализацията представляват следните характеристики на общините в България: значителни социални различия, недостатъчен управленски капацитет в областта на образованието, липса на средства и опит в разработване на стратегии и планове и на технология за тяхното прилагане, недобре развита инфраструктура (пътища и комуникации), липса на ресурси и т.н.

Разходи за образование

Нарастващото търсене на образователни услуги в световен мащаб налага разработването на стратегии за мобилизиране на нови финансови източници, за тяхното адекватно разпределение и за повишаване ефективността на образователната система. В икономически развитите държави обществените фондове осигуряват основната част от инвестициите в образованието. В страните от ЕС обществените разходи за образование представляват 5.5% от БВП (среден показател), като в скандинавските страни този процент достига до около и над 8.

Разходите за образование в България като дял в общия обем на разходите на консолидирания държавен бюджет и като процент от БВП на страната (бюджетните разходи за образование по програма за 2003г. са 3.9% от БВП) са ограничени и *са по-ниски от средния показател за ЕС, както и от съответните показатели на повечето кандидатки за членство*. **Тяхното равнище** на сегашния етап все още не може да достигне това от началото на преходния период (5.4% от БВП през 1992г.).

Твърде голям процент от фондовете за образованието се *изразходват за текущи разходи* като работна заплата (около 70%), консумативи (около 12% за отопление) и т.н. *Само 1% се заделя за учебни материали и пособия, а средствата за капитални вложения и инвестиции са минимални*.

Значителни са проблемите на ПО в това отношение. Преобладаващата част от ПУ се финансират централизирано – от МОН и съответните министерства и ведомства, и само 9 училища се финансират от общинските бюджети (децентрализирано финансиране). Около половината от бюджета на

МОН се насочва към професионалното образование. Спецификата на обучение в средните професионални училища предполага по-висока средна издръжка (от тази на общообразователните) поради използването на повече и по-скъпо техническо оборудване.

Професионалните училища, в които има добре развита производствена база, произвеждат и предлагат услуги на гражданите. С получените средства се финансира развитието на базата за практическо обучение. **Този източник на средства обаче е твърде ограничен.** Днес реновиране на ПУ се извършва със средства по програмата PHARE, но на твърде ограничен брой. Държавният бюджет засега не подпомага реконструирането на повече училища, разчита се на международни програми.

Частните училища в системата на ПО се финансират основно от домакинските бюджети. Ниските доходи на населението, липсата на развита система на данъчни преференции и стимулиране на спонсорството и на образователни кредити са съществени предизвикателства за частните образователни институции.

1.5. Възможни насоки за развитие и усъвършенстване на системата на образованието

- Разработване на единна ***стратегия*** за развитие и преструктуриране (на национално и на регионални равнища) и привеждане *на трансформациите* в системата на образованието в *съответствие със средносрочните и дългосрочните перспективи и приоритети* на икономическо развитие, осъществявано с активното съдействие на всички социални партньори и основано на широк обществен консенсус.
- Развитие, допълване и *усъвършенстване на* ***нормативната база*** (в т.ч. в частта ѝ за производственото обучение и стажуване) на образованието, постигане на по-висока степен на обвързване и **синхронизиране** между отделните нормативни актове. Разработване на адекватни, конкретни **механизми за прилагане** на нормативната уредба, за точно определяне на отговорностите на всички страни, имащи отношение към образователната подготовка. Довеждане докрай на процеса на *осъвременяване* на учебните планове и програми, на стандартите и на системата за оценяване и издаване на дипломи; развитие и използване на нови съвременни методи и средства на обучение, включително развитие на *електронната мрежа* в училищата; осигуряване на подходяща практическа подготовка и стажуване; осигуряване на *системно обучение* и повишаване на квалификацията на преподавателския състав и т.н.
- Подобряване на гъвкавостта и ***координацията*** *на дейността* на органите, отговорни за определянето *и прилагането на образователната политика,* точно определяне на **отговорностите** и разработване на

механизми на взаимодействие (в т.ч. разпределението на ресурсите) на всички административни равнища.

- Адекватна подготовка на ***процеса на децентрализация****,* особено от гледна точка на опита и *обучението* на кадрите, отговарящи за неговото реализиране на различни равнища.
- ***Постигане на по-висока степен на активност и участие на*** *социалните партньори* **при практическото осъществяване на промените в образованието и подготовката на учащите се. Ясно дефиниране на** ролята и отговорностите **им при прилагането на закона. Разработване на** стимулиращи мерки и механизми **за насърчаване на работодателите.**

Ролята на **държавата** в лицето на различните министерства, в т.ч. МИ, в това отношение е съществена. Тя може да окаже съдействие при: създаването на механизми за участие на професионалните и браншови организации при формиране на изискванията, на които трябва да отговарят специалистите от различните равнища на образование, сътрудничеството на бизнеса с училищата от средното и висшето образование, разработването на схеми на обучение в съответствие с потребностите на индустрията и услугите и т.н.

- *Увеличаване на средствата* за финансиране на образователната сфера, осигуряване на **повече източници** на финансиране и определяне на **ясни критерии** за постигане на оптимално и адекватно ***структуриране и разпределяне*** на тези средства. Осигуряване на средства за обновяване на материално-техническата база на училищата и разпределяне на средствата според конкретните местни потребности. Разработване на система от мерки за стимулиране увеличаването на фирмените разходи за образование и за привличане на повече външни ресурси, както и за подпомагане на индивидуалното обучение, особено на деца от бедни семейства. Някои от **инструментите**, които биха могли да дадат резултат в тази насока, са: безлихвени заеми или нисколихвени дългосрочни кредити за покриване разходите по образованието, данъчни преференции и стимулиране на спонсорството за частни и юридически лица и т.н.
- Осигуряване на надеждна и леснодостъпна ***информация*** и провеждане на системни ***проучвания*** и анализи на потребностите на икономиката и пазара на труда от съответни професии и специалности (не само на национално, но и на местно равнище), на търсенето на работна сила, вкл. по професии, на текущите и бъдещите потребности от образователни услуги, ***за реализацията на обучаваните на пазара на труда****,* за начините и степента на използване на ресурсите в образователната система и т.н. Развитие на системен *мониторинг* за изследване на състоянието и промените, за усъвършенстване на политиките в сферата на образованието.

2. Професионална квалификация на възрастни

Системата за професионална квалификация на работната сила[14] (извън системата на средно и висше образование) преживява бавна и болезнена реформа. Тя е изключително необходима за поддържане (повишаване) на квалификацията на застаряващата работна сила в България.

Формално реформата е наложена от промените в законодателството, регулиращо заетостта, професионалното образование на подрастващи и на възрастни. Очаква се промененото законодателство да стимулира процесите на развитие на системата в съответствие с изисквания при присъединяването към ЕС. В голяма степен измененията са провокирани от тези изисквания и представят картината на това какво трябва да се направи (постигне) в навечерието на присъединяването. Така новото законодателство и в тази област на регулиране на обществените отношения провокира и налага модел на развитие, смятан за разумната европейска алтернатива.

Съществен вътрешен стимул и предпоставка за развитие на професионалната квалификация на възрастни е търсенето на работници и специалисти от работодателите (търсене от реалния сектор), както и мащабът на финансираните от държавния бюджет възможности такова обучение при субсидирането на заетост (мерки за стимулиране на заетостта) и/или по програми за заетост (търсене на вторичния пазар на труда). Продължителни периоди (докъм 2001г.) основна алтернатива за професионална квалификация на пазара на труда е именно в съответствие с регистрирано търсене на вторичния пазар. При това то беше коригирано в общия случай – съществено редуцирано) според възможностите на бившия фонд ПКБ и на годишната субсидия от ДБ.

Какво е състоянието на сега провежданото професионално обучение на регистрирани безработни и заети и има ли основания да се предполага, че то не се е променило съществено? За да се провери това предположение, ще бъдат представени основни параметри на системата от последните години.

2.1. Състояние и проблеми на ПО на възрастни

Професионалноквалификационни курсове за възрастни се организират и предлагат от специализирани неправителствени организации. Основният дял на тези курсове е съобразен с нуждите на пазара на труда за подготовка и преподготовка на работната сила (безработни и заети).

Броят на безработните, които постъпват в курсове за професионално обучение, се увеличава. През 2003г. броят на участниците, които са приключили своето обучение в курсове за професионална квалификация г. е 5.5% от средногодишно регистрирани безработни. През 2002г. те са съответно 2.9%; през 2001 – 2.5% и през 2000г. – 1.4% (вж. табл. 1).

Традиционно най-висок дял имат жените (над 62.7% през 2003г.); младежите между 20 и 29 години (36.6% през 2003 и 16.5% през 2002г.),

[14] По-нататък термините "система за професионална квалификация на възрастни" и "на работна сила" ще се използват като идентични. При това ще се има предвид само образование на възрастни, ако друго не е посочено.

курсистите със средно специално или средно професионално образование (над 40% през 2002 и 2003г.).[15] Може да се предполага, че тази структура се запазва и при завършващите обучението си.

Таблица 1

Брой и % на безработните в курсове за професионално обучение

	1999г.	2002г.	2003г.
Безработни, завършили обучителни курсове В т.ч. според типа обучение	12.875 (100.0)	17.632 (100.0)	29294 (100.0)
• Първоначално професионално обучение	1.149 (8.9)	1.957 (11.1)	2,842 (9.7)
• Допълнително професионално обучение	8.371 (65.0)	10.899 (61.8)	19.744 (67.4)
• Преквалификация	3.355 (26.1)	4.776 (27.1)	6.708 (22.9)
Лица, които са си намерили работа след мотивационно обучение	2.645 (20.5)	1.829 (10.4)	-
Лица, които са си намерили работа след професионално обучение	4.546 (35.3)	6.621 (40.2)	14.325 (48.9)

Източник: Агенция по заетостта.

През 2002г. броят на заетите, участвали в подобни курсове, е 554 човека. От тях 78%[16] работят в преструктурирани предприятия, а останалата част в малки и средни предприятия. През 2003г. те са вече 8863 заети (16 пъти повече). Очакванията са, че в бъдеще при по-интензивно преструктуриране и технологично обновяване на предприятията значението на тази форма ще нарастне.

Причините за увеличаване броя на участниците в курсове за професионално обучение след 2000г. са следните:

- *Подобрена организация на финансиране на професионалната квалификация на възрастни.*

Агенцията по заетостта отпуска средствата в течение на цялата година и според заявени потребности от курсове за безработни. Преодоляна е практиката от близкото минало, когато средствата се предоставяха през последните месеци на годината и имаха твърде ограничен размер.

Разнообразени са източниците за финансиране на тези курсове. Когато те са организирани за заети лица, работодателят заплаща половината от стойността на издръжката на всеки курсист. Поемането на другата част на разходите от АЗ (респ. – от държавния бюджет) е едно от насърченията за работодателите да подобряват подготовката на наетите от тях лица. То е предпоставка и за привеждане на номенклатурата от предлагани специалности в съответствие с потребностите им.

- *Разнообразяване на предлаганите форми на професионално обучение*.

В Закона за заетостта (2002г.) са предвидени възможности за изучаване на професия на работното място и чрез стажуване в реални производствени условия. Те се използват главно от младежите и отпадналите ученици. Продължава провеждането на курсове за огрaмотяване, начална квалификация, изучаване на нова професия, подобряване на професионалната подготовка и за мотивиране.

[15] Общо делът на завършилите курсове със средно образование през 2003г. е 59.1% (вж. Пазарът на труда през 2003г. АЗ, с. 75).
[16] По данни на АЗ.

През 2003 г. обучаващите институции се задължават да осигурят стаж при конкретен работодател на не по-малко от 70% от включените. Все още мярката не се прилага така масово, както беше планирано. Необходимо е обаче да се посочи, че това е също една от организационните предпоставки не само за подобряване на качеството на подготовката, а и за евентуално наемане за по-продължителни периоди при работодателя, осигурил стажа.

- *Предоставяне на преференции за работодателите, които наемат и обучават безработни*.

За наети в дружества за заетост, които са включени и в обучение за придобиване на професионална квалификация, се изплащат средства в размер до максимално определените за обучение на едно лице. За всяко разкрито работно място за придобиване на професионална квалификация и/или за стажуване, на което е нает безработно лице до 29-годишна възраст, насочено от поделенията на Агенцията по заетостта, на работодателя се възстановяват разходите за това обучение и/или стажуване за период от максимум 6 месеца.

Ако работодателят проведе обучение за придобиване на професионална квалификация за наети на непълното работно време, той получава максимално определения размер на средствата, които са му необходими за това обучение. Това право е валидно и в случай, че той възложи обучението на външна организация.

- *Финансови стимули за безработните за участие в квалификационно обучение.*

За тези, които изучават професия на работното място или чрез стажуване, е предвидено заплащане за времето на това практическо обучение.

Чрез бюрата по труда безработните, участващи в обучение за огрaмотяване или придобиване на професионална квалификация, получават стипендии. Възстановяват се направените транспортни и квартирни разходи при обучение на работното място, както и при участие в мотивационно обучение. При започване на самостоятелен бизнес безработният може да ползва кредит за квалификация по предмета на стопанска дейност в съответствие с одобрения му бизнес – проект или за нейното управление.

- *Промените в нормативната база съдействат за подобрена координация между потребностите на работодателите от работници с определени квалификации и предлаганото професионално обучение.*

Работодателите участват в Националния консултативен съвет за професионална квалификация на работната сила[17] и в регионалните комисии за заетост. Те са органите, които одобряват предложени програми и мерки за насърчаване на заетостта.

В повечето случаи бюрата по труда организират обучението на наети от тях лица. Работодателите могат и сами да посочат организация, която да го реализира според заявени от тях потребности. Регионалните звена на АЗ могат да предлагат обучение по търсени от безработните професии, без да

[17] Този съвет подпомага разработването на националната политика и стратегии за обучение за придобиване на професионална квалификация на безработни и заети лица.

имат сключен договор с работодател за наемане на работа. Те се съгласуват ежегодно със социалните партньори, представени в Националния консултативен съвет.

Закономерно при сегашното състояние на икономиката (слаб икономически растеж и технологично обновяване) безработните търсят квалификации по поливалентни професии, които биха им позволили бързо започване на работа – преди всичко изучаване на чужд език и компютри. Практиката показва, че това са две от задължителните условия на работодателите при наемане на специалисти предпочитани са също и професии, които сега имат относително високо търсене като тази на шивач, водач на МПС, счетоводител, барман, сервитьор. Последните две заедно с други професии, свързани с ресторантьорството и хотелиерството, са особено желани за изучаване от млади хора. Реализират се главно в рамките на сезонната заетост.

Подобрената макроикономическа среда и бизнес-климат също съдействат (макар и косвено) за позитивни промени в системата за професионална квалификация на възрастни. Подобряват се стойностите на основни макроикономически показатели. Постигната е относителна стабилност на доходите и ниска инфлация. Върви се към тотално облекчаване на административните процедури за стартиране на бизнес и за обслужването му. През 2003г. БВП нараства с 4.3%, а обемът на чуждестранните инвестиции – със 7.2%.

Въпреки позитивните организационни предпоставки от страна на системата за професионална квалификация и подобрената макроикономическа среда увеличаването на обучаваните в курсове не корелира с броя безработни, назначени на работа (вж. табл. 1). Те намаляват от 62% през 2001г. до 40% от общия брой курсисти през 2002г.

Слабата реализация на преминалите през курсове за професионална квалификация може да се обясни с *общи причини,* обусловени от икономическата обстановка у нас и ниското търсене на пазара на труда.[18] Темпът на инвестициите в основен капитал намалява през 2002 г. спрямо предходната и остава малко над равнището от 1998г. Случаите на технологично обновяване на основните средства, което изисква съществено подобряване на подготовката на работната сила или масово разкриване на работни места, са епизодични.[19] Наеманите лица са главно за работи с ниско качество.

[18] Преди кризата през 1996-1997г. промените в БВП бяха зависими главно от износа. Растежът на БВП след 1997г. зависи главно от брутното образуване на основен капитал. През първата половина на 2003г. то е 19.7% от БВП, през 2002г. и 1998 – съответно 18.1 и 13.0.

[19] Според по-подробни изследвания основните отрасли, които в близка перспектива биха могли да генерират едновременно растеж и работни места, са съобщения, търговия, туризъм, преработващата промишленост (шивашка и текстилна) и строителство. Останалите имат потенциални възможности, които биха могли да се проявят след преструктуриране и подходящи инвестиции (вж. Безработицата в България: макроикномически взаимодействия и възможности за редуциране, Цанов, В., П. Луканова, 2002, с. 97-98).

2.2. Проблеми

Работодателите в общия случай не са с позитивни очаквания и предпазливо инвестират в подготовка на наетата от тях работна сила.

За тях тези инвестиции са твърде "рискови" при слаба възможност за прогнозиране промените в икономическата конюнктура и недостатъчната нормативна защита на такива инвестиции. Чести са случаите, когато обучените от работодателя лица напускат по различни причини, вкл. и имигрират в чужбина. Във връзка с това е необходимо да се подчертае, че активността на работодателите при организиране на професионалното обучение зависи не само от личната им амбиция и финансови възможности, а и от външни фактори, обуславящи общата икономическа конюнктура.

Съществуват и *вътрешни за професионалната квалификация проблеми, които са причина за* слабата й реализация като фактор за започване на работа. Това е все още *неизградената докрай единна система за непрекъсната професионална подготовка на подрастващи и на възрастни.* Главните структурни елементи на тази система са професионалната подготовка в средното и висшето образование и професионалното обучение на възрастни – заети и безработни. Единството на тези елементи е основна гаранция за успешното функциониране на системата. То все още не е постигнато по отношение на изучаване на потребностите от професии, планиране на обучението, наблюдение на реализацията на завършващите, сътрудничество с работодателите и отчитане на техните изисквания.

Не е разработена докрай единна национална система от стандарти за професионална квалификация, макар че някои от елементите на тази система вече съществуват. През май 2001г. Националната агенция за професионално образование и обучение (НАПОО)[20] изготвя обща рамка за разработване на стандарти, която е одобрена от Министерството на образованието и науката, и списък професии на базата на Международната стандартна класификация на образованието ISCED 97. Наред с това съществува система за класификация на Министерството на труда и социалната политика в съответствие с ISCO 88, която взема предвид заплащането и определянето на минималните осигуровки за всяка професия и съдържа повече професии. Макар че класификациите на ISCED и ISCO са свързани посредством кодове, установени от НАПОО, се срещат трудности при тяхното прилагане.

Лицензирането на обучителните организации[21] е насочено към подобряване качеството на подготовката на подрастващи и възрастни. То се провежда в съответствие с единни държавни образователни изисквания за професионалното образование и обучение и изисквания за системата на оценяване. На тяхна основа се прилагат единни критерии за качество на обучението, за усвояване на професия и единна процедура на издаване на дипломи.

[20] Изпълнителна агенция, отговорна за разработване на стандарти.

[21] Училищата, предприятията, частните центрове за обучение, институциите, които са социални партньори, както и други институции могат да предоставят обучение, ако според Закона за насърчаване на заетостта спечелят това право на търгове, организирани от местните бюра по труда.

Все още обаче не са изработени *специфичните критерии за оценка, свързани с особеностите на обучението на възрастни*. Остава открит и въпросът с издаване на *документ, различен от дипломата за завършен курс по професионално обучение за възрастни.* Това е особено важно за тяхното професионално обучение и ще допринесе за неговата гъвкавост, своевременна реакция спрямо потребностите на пазара и съответно – бързо започване на работа.

Един от кардиналните проблеми, който не е решен задоволително досега, е *преквалификацията на лицата с висше образование*. Тя е най-слабо присъстващият елемент в организацията на професионалната квалификация чрез публичните бюра по труда и нейното доизграждане не търпи отлагане.

Съществен проблем в България е финансирането на професионално обучение от бюджета. Както беше посочено съществуват преференции за заинтересуваните страни, но те не се използват достатъчно пълно именно поради общите ограничени финансови възможности. Не се прилагат и финансови преференции нито за инвестиращите работодатели, нито за лицата.

2.3. Предложения за промени

- Разходите, които се правят за професионална квалификация на заетите, не се припадат от облагаемата печалба. Ако нормативно се регламентира подобно решение, то би имало допълнително стимулиращо въздействие за работодателите да инвестират в квалификацията на наетите.
- За лицата, които биха искали да инвестират в своето образование и квалификация, трябва да се предвидят данъчни облекчения.
- Необходимо е разработване и прилагане на схемите на колективните професионални фондове, чрез които да се финансират суми за обучение на работещите при определени условия.

В заключение може да се обобщи, че са проектирани съществени позитивни промени в системата за професионална квалификация на възрастни. След 2001г. те започват да се прилагат в практиката. Все още е рано за категорично оценки за висока активност при реализацията на реформата. Необходимо е обаче да се подчертае, че по замисъла си тя отговаря на изискванията на обществената практика за продължаваща професионална подготовка през целия активен живот, за подобряване на качеството й, за съответствие между структурите на изучавани професии и потребностите на работодателите от тях. Активизиране на реформата в професионалното обучение на подрастващите обаче може да се очаква успоредно с извършване на реални технически, технологични и организационни промени в компаниите. Отлагането им ще забави (отложи) или изкриви действията в сферата на обучение на възрастни и ще намали ефикасността на коригиращата му намеса на пазара на труда.

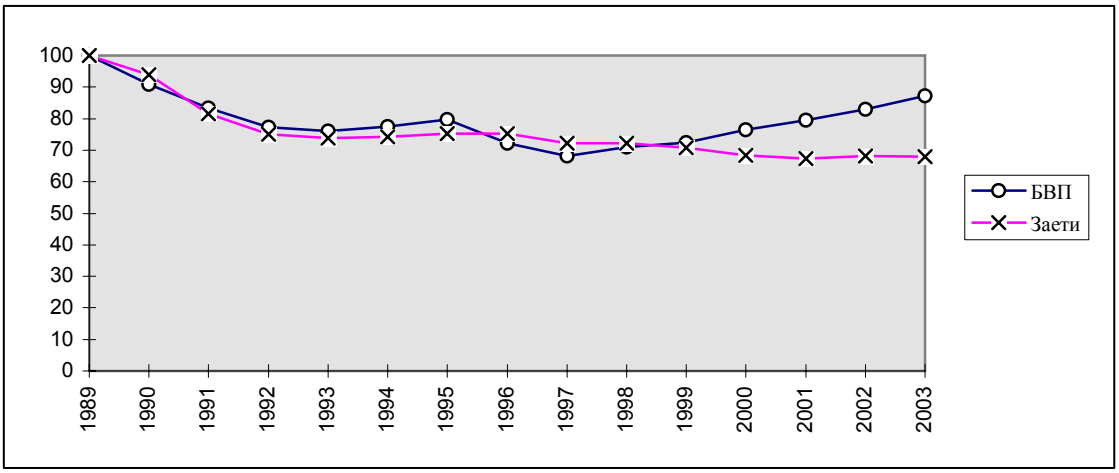
3. Търсене на труд

3.1. Брутен вътрешен продукт и заетост

Търсенето на труд в България през последните години се формира в условия на стабилен икономически растеж (4.2 – 2003г.; 4.8 – 2002г.; 4.1 – 2001г.; 5.4 – 2000г.; 2.4 – 1999г.; 3.5 – 1998г.). Положителният икономически растеж заедно с другите стабилни макроикономически показатели (инфлация, умерен бюджетен дефицит и т.н.) допринасят за умерено нарастване на заетостта от средата на 2003г., но въпреки това равнището й спрямо базисната 1990г. остава едва 55.9%. Нетната загуба на заетост възлиза на близо 1.2 млн. човека за периода 1990 – 2003г. (фиг 10)

Фигура 10

Динамика на БВП и на заетостта в България



Производителността на труда за разглеждания период показва тенденция към нарастване, свързано в по-висока степен с процеса на адаптирането на заетостта към преструктурирането на икономиката, отколкото с успешна модернизация на икономиката.

3.2. Преразпределение на работната сила по сектори на икономиката

Промените в структурата на заетостта по сектори на икономиката за периода 1990-2003г. се характеризират с динамично нарастване на относителния дял на сектора на услугите и селското стопанство (до 2001г.) и намаляване дела на заетите в индустрията, където една след 2002г. има тенденция към стабилизиране и дори слабо повишаване на заетостта (вж. табл. 2).

Таблица 2

Изменения в структурата на заетостта по сектори на икономиката (структура, %)

Заети	1990г.	1991г.	1992г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Всичко	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Индустрия	44.7	41.5	38.8	35.0	33.8	33.1	27.5	26.5	26.2	24.0	23.4	23.6	23.6
Селско стопанство	18.4	19.5	21.2	23.1	23.8	23.9	25.3	26.1	26.6	26.2	26.3	25.6	25.1
Услуги	36.7	38.8	39.9	41.8	42.3	42.9	47.0	47.3	47.1	49.7	50.3	50.7	51.3

Източник: Структурата е изчислена въз основа на данни от НСИ и Статистически справочник за съответните години.

В абсолютни цифри броят на заетите в индустрията през 2003г. е 712 хил. човека, заетите в селското стопанство са 758 хил., а в сектора на "услугите" – над 1.5 млн. През 1990г. заетостта в тези три сектора на икономиката е била 1.8 млн. човека в индустрията, 757 хил. в селското стопанство и 1.5 в услугите. Очевидно най-значителни промени в заетостта са настъпили в индустриалния сектор, като те са свързани главно с освобождаването на значителен брой трудови ресурси. Намаляването на заетостта в индустриалния сектор е следствие от динамиката на производството и на процесите на преструктуриране на сектора.

Проследяването на динамиката на брутната добавена стойност и на заетостта позволява да бъдат направени изводи относно ефективността на протичащото секторно преструктуриране на заетостта (табл. 3).

Таблица 3

Промени в структурата на секторите според заетостта и делът им в БДС

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Заетост по сектори							
Индустрия	27.5	26.5	26.2	24.0	23.3	23.6	23.6
Селско стопанство	25.3	26.1	26.6	26.2	26.3	25.6	25.1
Услуги	42.9	47.3	47.1	49.7	50.3	50.7	51.3
Брутна добавена стойност							
Индустрия	28.2	28.7	26.8	29.1	28.7	29.1	30.0
Селско стопанство	26.6	21.1	17.3	13.9	13.4	12.1	11.4
Услуги	45.2	50.2	55.9	57.0	57.9	58.8	58.6

По данни от Статистически справочник за съответните години.

- Налице е активно движение на работна сила от индустрията към селското стопанство и сектора на услуги. Последният има най-добра ефективност и преразпределението на част от работната сила от индустрията към услугите е икономически ефективно.
- Преразпределението на заетостта от сектора на индустрията към този на селското стопанство е икономически неефективен процес.
- Формиращата се структура на заетост по сектори на икономиката не съответства напълно на структурните промени в страните от ЕС и на тенденциите в тяхното развитие най-вече поради високия дял заети в селското стопанство.

В отраслов аспект преразпределението на работната сила се характеризира с намаляване на заетостта в осем от 14 отрасъла – добивна промишленост; преработваща промишленост; производство и разпределение на ел. енергия, газ и вода; строителство; търговия, ремонт на автомобили и

битова техника; хотели и ресторанти; транспорт и съобщения; образование. Нарастване на заетостта за последните три години има в селското, ловното и горското стопанство, финансовото посредничество; операциите с недвижимо имущество, заемодателната дейност и бизнес услугите; хуманното здравеопазване и социалната дейност; други услуги (табл. 4).

Таблица 4

Заети по икономически дейност – структура

Икон.дейности	Декем-ври 2000	Декем-ври 2001	Декември 2002	Декем-ври 2003	Декем-ври 2000	Декем-ври 2001	Декем-ври 2002	Декем-ври 2003
Общо	2735.5	2628.2	2704.4	2825.6	100.0	100.0	100.0	100.0
Селско, ловно, горско и рибно стопанство	226.3	225.3	229.3	263.1	8.2	10.7	8.4	9.3
Добивна промишленост	42.3	39.1	33.0	46.1	1.5	1.4	1.2	1.6
Преработваща промишленост	683.2	640.1	657.2	686.5	24.9	23.8	24.3	24.3
Производство и разпределение на ел. енергия, газ и вода	60.8	57.6	59.6	63.9	2.2	2.2	2.2	2.3
Строителство	157.0	121.6	137.7	153.8	5.7	5.2	5.0	5.4
Търговия, ремонт на автомобили и битова техника	418.8	394.9	403.1	424.4	15.3	15.1	14.9	15.0
Хотели и ресторанти	126.7	109.4	120.6	128.2	4.6	4.8	4.4	4.5
Транспорт и съобщения	223.6	201.5	218.8	207.5	8.1	7.8	8.0	7.3
Финансово посредничество	31.3	37.6	38.2	32.2	1.1	1.3	1.4	1.1
Операции с недвижимо имущество, заемодателна дейности бизнес – услуги	85.7	108.6	114.1	122.2	3.1	3.8	4.2	4.3
Държавно управление и отбрана, задължително обществено осигуряване	206.5	217.5	224.4	231.1	7.5	7.5	8.2	8.2
Образование	213.6	208.2	201.6	199.5	7.8	7.3	7.4	7.1
Хуманно здравеопазване и социални дейност	162.8	161.5	165.3	159.9	5.9	5.8	6.1	5.7
Други услуги	86.2	96.0	99.5	107.1	3.1	3.2	3.6	3.8
Непосочена	10.7	9.3	1.9	0.2	0.3	0.1	0.0	0.0

Източник: Заетост и безработица. НСИ за съответните години.

За последните три години отраслите, които **трайно** привличат работна сила, са финансово посредничество; операции с недвижимо имущество; заемодателна дейност и бизнес – услуги; държавно управление и отбрана; задължително обществено осигуряване и здравеопазване и социална дейност; други услуги. В други отрасли има **нетрайност** в динамиката на заетостта, например преработваща промишленост, където броят на заетите през 2001г. намалява спрямо 2000г. с близо 40 хил. човека, а в 2002г. нараства с около 17 хил. Други такива отрасли са производството и

разпределението на електроенергия, газ и вода, строителството, хотели и ресторанти, транспортът и съобщенията.

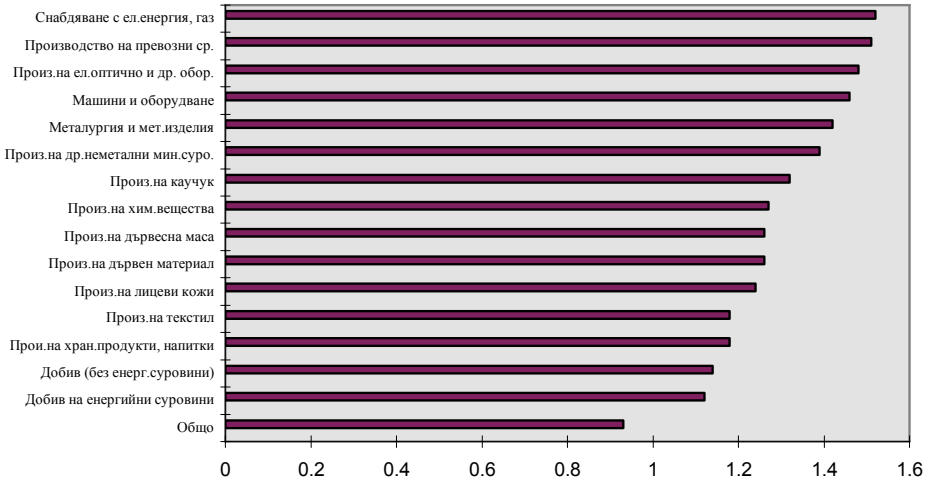
Настъпилите промени в отрасловата структура на заетостта в индустрията отразяват измененията в състоянието на съответните индустрии под въздействието на текущи външни фактори и на провежданата политика за индустриално развитие на страната.

3.3. Производителност на труда по отрасли на индустрията

С най-висока динамика на производителността на труда (53.2%) е отрасъл производство на електрооптично и друго оборудване, което се дължи на нарастването на обема на производството с 42.1% и спад на заетостта със 7.3%. Производство на други неметални минерални суровини е следващ по динамика отрасъл, където производителността на труда се повишава с 36.8% в резултат от нарастване на обема на производството с 16.7% и спад на заетите с 14.8%. Единственият отрасъл, в който има увеличаване на заетостта за посочения период е производство на превозни средства, където заетостта се е повишила със 7.0%, производството – с 5.4%, но производителността на труда е спаднала с 1.6% (фиг. 11).

Фигура 11

Динамика на производителността на труда в отраслите на индустрията за периода 2000-2002г.(хил. лв. на зает)



По данни от статистически справочник. НСИ за съответните години.

Направените изчисления показват, че обемът на производството е водещ фактор за динамиката на производителността на труда. В този смисъл промените в него, свързани с цени, пазари, валутни курсове и други фактори, имат съществено отражение върху конкурентността на производството. Нестабилността на динамиката на производството прави производителността на труда много чувствителна от промените в заетостта. Очевидно все още не е постигната трайна устойчивост в производството,

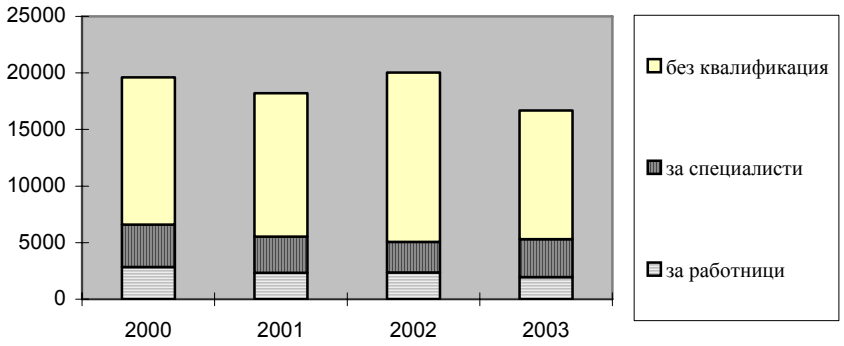
което да позволява повишаване на заетостта при нарастване на производителността на труда.

3. 4. Качеството на заявените работни места като индикация за качеството на търсене на труд

Оценките за качеството на търсенето на труд са силно затруднени поради отсъствието на регулярна статистика както за броя им, така и за качествените характеристики, които те носят. Частична информация предоставя Агенцията по заетостта за онези работни места, които се регистрират в бюрата по труда като свободни. Данните за последните години показват, че заявените работни места са предимно за хора без квалификация с основно образование. Делът на заявените работни места за работници и специалисти е сравнително еднакъв, като има известна тенденция на повишаване търсенето на труд за специалисти (фиг. 12).

Фигура 12

Динамика и структура на заявените работни места



По данни от Агенцията за заетостта.

При неквалифицираната работна сила преобладава търсене на такава с основно и по-ниско образование (80%). Оставащите 20% отразяват търсенето на неквалифицирана работна сила със средно образование. Като положителна тенденция трябва да се отбележи, че в края на 2003г. се наблюдава намаляване на търсенето на труд на неквалифицирана работна сила с основно и по-ниско образование (до 62%), както и на неквалифицирана работна сила въобще. Трудно е да се направи по-генерален извод от тази тенденция, защото не е ясно доколко тя е устойчива и за какъв обхват от общата съвкупност на работните места става дума, но въпреки това може да се смята, че има известен прогрес в търсенето на по-качествен труд.

В по-детайлен план търсенето на специалисти чрез заявените работни места в бюрата по труда през 2003г. показва, че в общата съвкупност преобладава търсенето на такива с технически и технологически специалности (36%); следват тези от услуги, транспорт и охрана (13.7%); образование; хуманитарни специалности и изкуство (12.1%);

обществознание, икономика и право (11.9%); математика и естествознание (6.3%); здравеопазване (94.1%) и селско стопанство (1.8%).[22]

Настъпилите промени в структурата на търсенето на специалисти по различни специалност може да се види от сравнението на данните с 2000г., които показват следното:

- през 2000г. най-голямо е търсенето на специалисти от хуманитарните области и педагогиката (32.8% от всички);
- следва групата на специалисти от "други" (22.5%) и технически и технологически специалности (21.7%);
- икономиката и здравеопазването са 10% от общото търсене на специалисти;
- търсенето на селскостопански специалисти е било едва 1.2%.

Преместването на търсенето към технически и технологически, както и специалистите в областта на транспорта и услугите е добра насока във връзка с приоритетите на икономическо развитие. Същевременно без специалисти в селското стопанство – отрасълът, избран за приоритетен в политиката в средносрочен план, трудно би се справил с проблемите на конкурентността и нарастването на производителността на труда в рамките на присъединителната програма.

На фона на тези особеностите на търсенето на труд предлагането на (в системата на бюрата по труда) откроява като преобладаващ дела на неквалифицирания и нискообразован труд.

3. 5. Свободни работни места – динамика и структура на търсенето на труд по специалности

Промените, настъпили в периода 2000-2002 г. в търсенето на работна сила по специалности (вж. фиг. 13), показват:

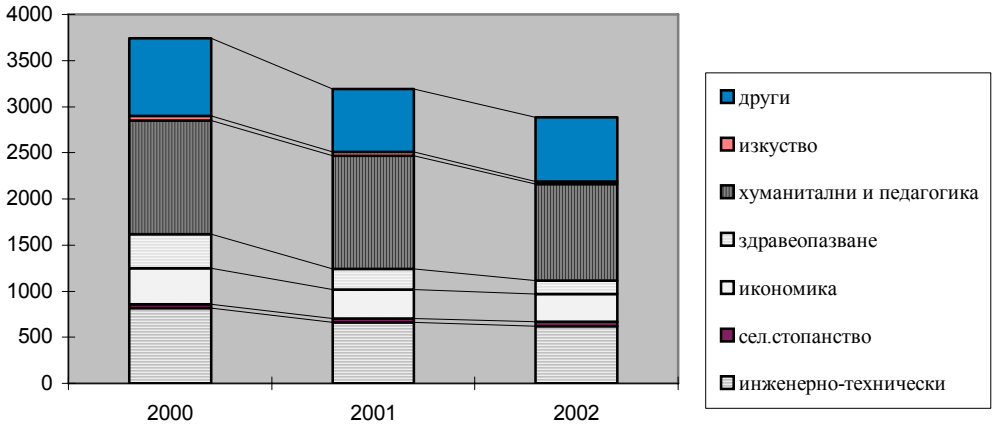
- намаляване на общото търсене на специалисти;
- налице е сравнително голяма група от търсени специалисти, идентифицирани като "други", което не дава ясна представа за това какви точно са тези специалисти;
- търсенето на специалисти в областта на инженерните науки нараства от 21.7 на 23.5% като относителни дялове и намалява в абсолютни цифри от 812 човека средногодишно на 623;
- търсенето на специалисти в областта на селското стопанство нараства от 1.2 на 1.8% в относителни дялове и в абсолютни цифри от 46 на 49 човека средногодишно;
- търсенето на икономисти нараства от 10.3 на 11.3% в относителни дялове и намалява в абсолютно изражение от 386 на 299 човека;
- търсенето на специалисти в областта на здравеопазването намалява наполовина както в относителни дялове – от 10.0 на 5.5%, така и в абсолютни цифри – от 375 на 147 човека средногодишно;
- търсенето на специалисти в областта на хуманитарните науки и педагогика нараства от 32.8 на 39.2% в относителни дялове и

[22] Изчислено по до данни от Агенцията по заетостта, средногодишни стойности.

намалява в абсолютни цифри от 1228 на 1039 човека средногодишно.

Фигура 13

Заявени работни места по специалности



Промените в търсенето на специалисти по отделни видове вероятно е причината през 2003г. неговата регистрацията да бъде променена. В резултат от това през 2003г. групирането на специалностите включва:

- търсене на специалисти в областта на образованието – 13.7% от общото търсене;
- специалисти в областта на хуманитарните науки и изкуството – 12.1%;
- икономисти и специалисти в областта на правото – 11.9%;
- в областта на математиката и естествознанието – 6.3%;
- в техниката и технологиите – 36.1%;
- в селското стопанство – 1.7%;
- в областта на здравеопазването – 4.1%;
- в областта на услугите, транспорта и охраната – 13.8%.

Направеният анализ и откроените проблеми показват, че са ***необходими активни действия за***:

1. идентифициране на потребностите от професионална и квалификационна адекватност на работната сила (респ. на образователния процес);
2. изработване на механизми за съчетаване на потребности и търсене по отношение на квалификация и професии;
3. изграждане на синхронизирана система за намаляване на качествените диспропорции, вкл. и чрез стимулиране на работодатели за участие в процеса на качествено преструктуриране на работната сила; дефиниране ролята на държавата в този процес; стимулиране на работната сила да предлага по-добро качество (за това е необходима добра система

на информираност и широка мрежа от възможности за обучение и преквалификация);

4. система за наблюдение и контрол и гъвкаво преориентиране съобразно структурните промени.

4. Предлагане на труд

Предлагането на работната сила ще бъде представено на основата на промените в равнището на безработица, нейните динамика и структури. Една от причините за неговите промени е професионалното обучение на подрастващи и възрастни, което произвежда ненужни или слабо търсени професии.

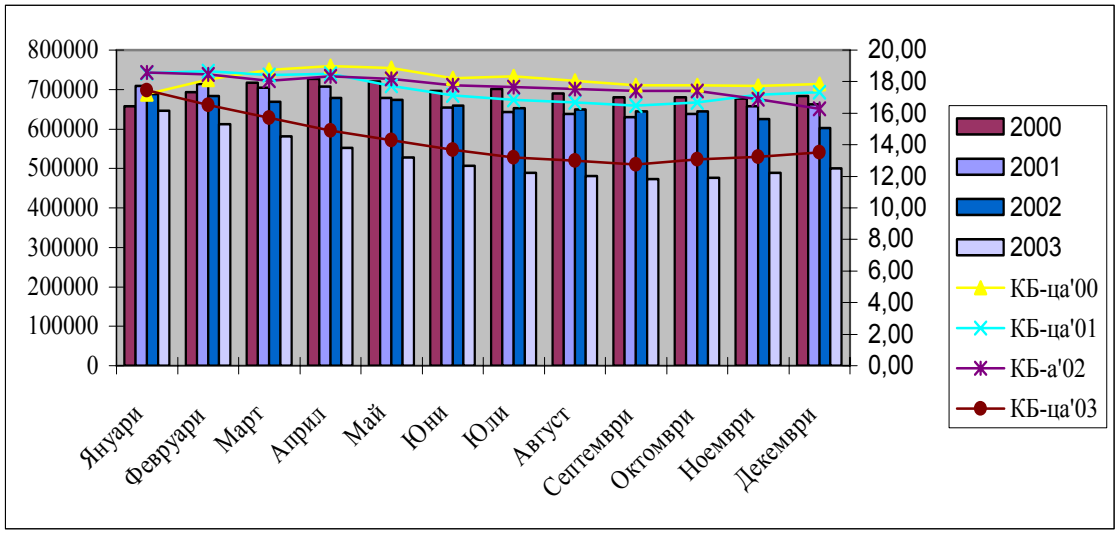
4.1. Равнища и динамика на предлагането

След 2001г. равнището на безработица според наблюденията на работната сила намалява от 19.7 на 14,6% за първо и второ тримесечие на 2003 г. Регистрираната безработица (вж. фиг. 14) през септември 2003г. е рекордно ниско – 12.76%, и в края на декември достига до 13.52%.[23] Това общо равнище на безработица съществено намалява натиска на пазара на труда и общото социално напрежение.

Промените през 2003г. поставиха България по-близо до страните със средни стойности на безработицата, както и до отличниците, които вече получиха членство в ЕС. Перспективните промени трябва да ни отведат през 2007г. в групата на балтийските държави – Латвия, Литва и Естония,

Фигура 14

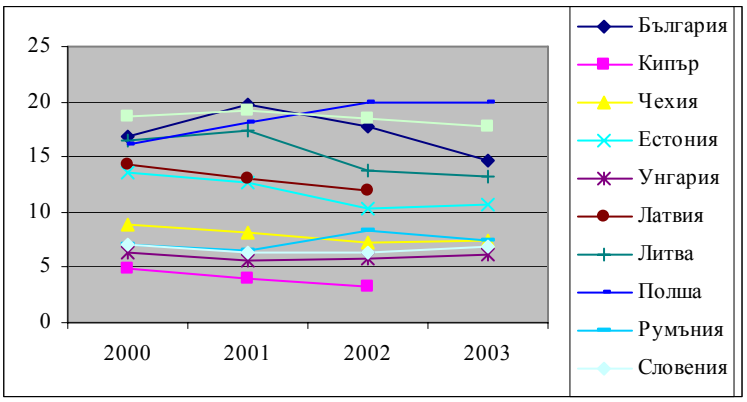
Брой регистрирани безработни и коефициенти на безработица



[23] Данните са от Агенцията по заетостта.

Фигура 15

Коефициенти на безработица в страните, получили членство в ЕС, в България и Румъния (%)



Източник: Canstat.

4.2. Структури на предлагането

Въпреки намалените мащаби проблемите с рисковите групи на пазара на труда не са решени в задоволителна степен. При представителите на дългосрочно безработните те са не само по отношение на ниската активност при търсене на работа, а и на запазването на ограничената им пригодност за наемане.

Както наблюденията на работната сила, така и административната статистика на АЗ показват наличие на по-големи трудности при намиране на работа от ***младежите до 24 години***. Основна причина за тях е неподходящата образователна и професионална подготовка, която не се търси от работодателите.

Високата безработица е характерна и за други страни като Полша, Словакия и Литва. Очевидно безработицата сред младежите е *общ проблем на прехода,* обусловен както от образователната и квалификационните системи, така и от комплекс от други фактори като заплащане на труда на младежите (вкл. и равнище на минимална заплата), възможности за наемане на гъвкаво работно време и общо равнище на безработица и динамиката й и т.н.

Таблица 5

Равнище на безработица на младежи

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
България	35.3	39.5	36.5	28.9
Кипър	10.5	8.4	7.7	-
Чехия	17.0	16.6	16.0	16.4
Естония	23.8	22.2	17.6	21.1
Унгария	10.1	11.2	12.6	13.6
Латвия	22.5	22.2	20.8	-
Литва	30.9	31.1	23.0	25.5
Полша	35.1	41.0	43.9	44.8
Румъния	18.6	17.5	21.7	20.1
Словения	16.8	18.1	16.7	17.3
Словакия	35.2	37.3	36.1	32.6

Източник: Canstat.

Закономерно при наблюдаваната ниска динамика на търсенето на пазара на труда през периода 1997 – 2001г. броят и делът на регистрираните безработни за повече от една година силно нараства. През юли 2003г. равнището на дългосрочна безработица е 67.3%.[24] Най-засегнати от тази безработица са младежите от 15 до 24 години (равнище 54.8%) и тези между 25 и 29 години (67%). В тежка позиция са и лицата над 50 години с равнище на безработица от 72.7%.[25] Отново като една от причините за ниското търсене на лицата в тези възрастови групи може да се посочи неподходящата професионална квалификация, която имат. За младите тя се дължи на изучавани специалности в средното специално и във висшето образование, които не се търсят на пазара на труда. Във високите възрастови групи може да се допусне, че системата за професионална преквалификация не е изпълнила добре задачите си при промяната на квалификацията на възрастните. Тези лица също се оказват в позицията на предлагащи работна сила с характеристики, от които работодателите слабо се интересуват.

По дефиниция продължителната загуба на работа води и до сериозна деквалификация. Така за лицата, коитоса повече от една година на пазара на труда, е актуална и задачата за изучаване на нови специалности, която отново трябва да се реши от системата за професионална квалификация на възрастни.

Според информацията идваща от АЗ и наблюденията на работната сила (НСИ) безработните с основно и по-ниско образование и ограничена професионална квалификация са към 40% и повече.[26] Това е също една от устойчивите характеристики на регистрираните безработни, която не се е променила в периода на пазарен преход. Основен дял сред тази група имат ромите. Само сред продължително безработните преобладава делът на хората без образование или с такова, по-ниско от основното, и без професия или с работнически професии. Лицата с тези степени на образование са към 2/3 от общия брой на безработни за 12 и повече месеца (74.9% през юли 2003г.).[27] Едва ли са необходими подробни аргументи за това, че натискът на пазара на труда у нас устойчиво идва от хора, които не са получили необходимото за релизацията им образование и квалификация. Оказва се, че основната част от предлаганата работна сила не е била добре моделирана като професионални компетентности.

Към продължително безработните е насочена програмата “От социални помощи към заетост” след 2002г. и някои други програми и мерки. На табл. 6 са съпоставени основни характеристики на безработните в края на 2003 и 2002г. – период, в който тази програма се проведе мащабно.

[24] По данни на АЗ.
[25] По данни на АЗ.
[26] Според НРС, юни 2003, безработните с основно и по-ниско образование са 38.1%.
[27] Според НРС през 1996 г. те са 63.3% от безработните; през 1997 – 61.3%; 1998г. – 63%; 1999г. – 55.4% и през 2000г. – 54.1%.

Таблица 6

Промени в квалификационната структура на безработните през 2003 спрямо 2002г. (декември)

	Разлика в броя през 2003 спрямо 2001г.				Структура на разликата в броя през 2003 спрямо 2001г. (%)			
2003- 2001	Всичко	С работническа професия	Специалисти	Без квалификация	Всичко	С работническа професия	Специалисти	Без квалификация
1.Регистрирани – всичко	-161596	-45859	-22826	-92911	100	28,4	14,1	57,5
До 19г. вкл	-2712	-2003	-1371	662	100	73,9	50,6	-24,4
От 20 до 24г. вкл.	-19590	-6055	-1351	-12184	100	30,9	6,9	62,2
От 25 до 29г. вкл.	-23446	-7456	-2183	-13807	100	31,8	9,3	58,9
От 30 до 34г. вкл.	-25560	-10135	-2389	-13036	100	39,7	9,3	51,0
От 35 до 39г. вкл.	-24475	-6760	-3051	-14664	100	27,6	12,5	59,9
От 40 до 44г. вкл.	-25937	-6675	-4318	-14944	100	25,7	16,6	57,6
От 45 до 49г. вкл.	-25246	-5345	-4930	-14971	100	21,2	19,5	59,3
От 50 до 54г. вкл.	-22147	-2762	-5343	-14042	100	12,5	24,1	63,4
Над 55г.	7517	1332	2110	4075	100	17,7	28,1	54,2

По данни на Агенция по заетостта.

Намалението на общия брой безработни през декември 2003 спрямо същия месец на 2002г. се дължи в най-голяма степен на постъпилите на работа безработни без квалификация. Очевидно тази промяна е вследствие именно на наемането на тези лица по програмата “От социални помощи към заетост.” Във връзка с това, може да се твърди, че основната промяна на пазара на труда, довела до понижаване на безработицата, е в резултат не толкова на търсене, предизвикано от структурни промени или на подобряване на качествата на работната сила (и възможностите за наемането й), а на политическо решение.

Приблизително в еднаква степен се променя предлагането на труд от лицата във възрастовите групи между 30 и 49 години (вж. табл. 6). По-конкретно - сред специалистите най-лесно намират работа тези между 40 и 54 години, а сред работниците най-търсените са лицата между 25 и 34 години. И за двете групи е характерно определено закъснение на реализацията на притежаваната от тях подготовка от 10 – 15 години. Отново може да се предположи, че през първите години на тяхното излизане на пазара на труда тя не е била в съответствие с търсенето, както и че коригиращата роля на професионалната квалификация се е проявила твърде бавно и недостатъчно ефективно.

Предлагането на труд според притежавана специалност запазва структурата си в годините на прехода. Неизменно най-висок брой (дял) имат предлаганите инженерни и технически специалности (вж. табл. 7). Това е характерно главно за лицата над 35 години, докато при по-младите генерации интересът е бил главно към икономика, право и хуманитарни науки.

В първите години на прехода и до 1996г. причина за високото предлагане на инженерни специалности бяха съкратените работни места в затворените големи промишлени предприятия. През следващите години то остава под влияние на ниската инвестиционна активност и слабото техническо и технологично обновяване на производствената база. За високото предлагане и при тази група специалисти обаче съществуват причини, свързани със средното и висшето инженерно образование, които практически те се преструктурираха след промените в индустрията. И ако за средните специалисти се предлагат някакви форми на квалификация на пазара на труда, то за висшистите са твърде недостатъчни.

Таблица 17

Разпределение на безработните специалисти по притежавана специалност (12.2003г.)

Специалисти, общо	в т. ч. по области на образованието								
	Всичко	Образование	Хуманитарни	Обществ. иконом. право	Матем. и есте-ствозн.	Техника и техно-логии	Селско стопанство	Здра-веопаз-ване	Услуги трансп. охр. и др
Регистрирани безработни	100.0	7.0	5.6	20.6	2.6	44.6	11.7	4.3	3.6
– От тях: жени	100.0	9.2	7.3	27.2	3.2	34.1	9.2	5.9	3.9
До 19г. вкл.	100.0	2.3	7.1	23.3	1.0	49.5	15.6	0.0	1.0
От 20 до 24г. вкл.	100.0	4.1	8.2	24.4	3.3	41.6	10.7	2.0	5.6
От 25 до 29г. вкл.	100.0	7.6	9.0	26.7	5.1	30.6	9.3	3.6	8.1
От 30 до 34г. вкл.	100.0	9.1	6.3	19.1	4.0	42.2	9.1	5.9	4.3
От 35 до 39г. вкл.	100.0	10.1	4.7	17.4	2.4	47.7	10.0	4.6	3.1
От 40 до 44г. вкл.	100.0	8.3	4.8	19.5	1.7	49.6	10.1	3.2	2.8
От 45 до 49г. вкл.	100.0	8.8	4.7	18.7	2.3	47.0	10.2	5.8	2.5
От 50 до 54г. вкл.	100.0	6.3	4.4	20.3	1.5	47.4	12.9	5.2	1.9
Над 55г.	100.0	3.7	3.6	18.7	1.3	48.3	18.1	4.2	2.0

По данни на Агенцията по заетостта.

През различните години могат да се очертаят отделни групи с по-висока степен на предлагане на работна сила, дължаща се на конкретни структурни промени (вж. табл. 8). Например след 2002г. поради оптимизиране на мрежата на училищата и здравните заведения като особено проблемна група се очертават жените с професии педагог и медицински работник. През първите 9 месеца на 2003г. те са 16% от регистрираните безработни жени – специалистки За тях са приети 2 проекта за специализирана работа с деца (октомври 2003г.). Поради промени във формата на българската армия в подобна позиция са съкратените военнослужещи.

В структурата на намалението на предлаганата работна сила преобладаващи са лицата без образование, следвани от тези с работнически специалности и специалистите. Това разпределение е повлияно от съответния брой на лицата в тези групи и високия брой на безработни без специалност и с работническа специалност. За определяне на интензивността на пониженото предлагане на работна сила и избягване на влиянието на броя на регистрираните намалението е съпоставено с броя на регистрираните безработни през 2002г. Оказва се, че най-силно спада предлагането на работнически специалности, следвано от специалистите и лицата без квалификация. При специалистите най-силно е изразено намалението в образованието, хуманитарните науки и културата, следвани от тези в областта на техниката и технологиите, в групата “други” и в селското стопанство.

Таблица 8

Предлагане на работна сила по степени на образование и специалности (в края на годината)

	Всичко	С работническа професия	Специалисти	Образование, хуманитарни, изкуства	Обществ. икономика право	Техника и технологии	Селско стопанство	Здравеопазване	Други	Без квалификация		
										Общо	Със средно образов.	С осн. и по-ниско
Регистрирани безработни 2003г. (хил.)	500664	109350	85274	12945	17579	38052.0	9938.0	3700.0	3060.0	306040.0	34100.0	271940.0
Регистрирани – всичко 2002г. (хил.)	602524	137305	103535	15488	20229	47932.0	12016.0	4087.0	3783.0	361684.0	40545.0	321139.0
Намаление на предлагането през 2003 в сравнение с 2002г. (хил.)	-101860	-27955	-18261	-4720	-2650	-9880.0	-2078.0	-387.0	-723.0	-55644.0	-6445.0	-49199.0
Структура на намалението (%)	100.0	27.4	17.9	4.6	2.6	9.7	2.0	0.4	0.7	54.6	6.3	48.3
Интензивност на намалението (%)*		*20.4*	*17.6*	*30.5*	*13.1*	*20.6*	*17.3*	*9.5*	*19.1*	*15.4*	*15.9*	*15.3*

*Интензивността на намалението е определена като относителен дял на разликата в броя на регистрираните безработни към броя им през 2002г. (ред 3 към ред 2).
По данни на АЗ.

Както беше посочено, ползването на информация от АЗ има съществени условности по отношение на обхвата й и накой други особености при нейното събиране и обработка. Във връзка с това се въздържаме от съпоставяне на търсенето и предлагането на работната сила. Могат обаче да се формулират някои конкретни изисквания от страна на предлагането на работна сила към системата на образование и професионална квалификация. Те се отнасят към евентуално *стимулиране на предлагането на работнически специалности, което по интензивност трябва да изпревари предлагането на работна сила без квалификация.* Основен двигател за такава промяна е масовото обхващане на лицата без подготовка във формите за професионална квалификация на възрастни. Досегашната ниска активност при усвояването на работническите професии може да се посочи също като едно от доказателствата за недостатъчно ефикасното функциониране на тази система.

В заключение може да се обобщи, че след 2001г. се наблюдава ограничаване на натиска на предлагането на труд на пазара на труда, което се дължи главно на политически решения.

Без да може прецизно да се определи на основата на проведения анализ силата на въздействие сегашната система на образование и професионална квалификация върху структурата на работната сила, интензивността на предлагане на труд, възможностите за наемане, категорично може да се потвърди нейното за все още слабо влияние.

* * *

Значителните структурни трансформации в икономиката на България през последните години водят до съществени промени в търсенето на труд, в т.ч. по професии и специалности. Въпреки постигнатата в известна степен положителна насока на адаптация системите на образование и професионално обучение трудно и бавно се приспособяват към новите потребности на икономиката и пазара на труда. **Основните проблеми пред адаптирането** им се пораждат както от недостатъци в нормативната, административната и финансовата уредба, така и от недобрата координация на дейността на органите и организациите на различни равнища, от слабости в социалния диалог, от липса на подходящи механизми и стимули, на информация и системни проучвания и мониторинг на извършващите се промени в системата на професионалното образование и обучение, на реализацията на пазара на труда на завършващите образованието си младежи, на сегашните и бъдещите потребности на работодателите и т.н. Идентифицирането на основните проблеми в областта на образователната подготовка и търсенето на работна сила, на потребностите и изискванията на бизнеса, както и широката обществена дискусия по тях са отправна точка за по-нататъшното усъвършенстване на образователната и професионалната подготовка на работната сила и за постигането на по-висока степен на съответствие между нея и търсенето на труд у нас. Постигането на тази цел от своя страна ще има позитивен ефект върху подобряването на конкурентоспособността на българската индустрия.

Ивона Якимова[1]

Година XIII, 2004, 3

ПАЗАРНИЯТ ПРЕХОД В БЪЛГАРИЯ – ПЪТ КЪМ УТВЪРЖДАВАНЕТО НА РЕГУЛИРАНО ПАЗАРНО СТОПАНСТВО

Извършените икономически реформи в рамките на повече от десетилетие дават основание за преценка на зрелостта на пазарното развитие на българската икономика и за ориентацията й към определен пазарен модел. От позициите на съвременната компаративистика е направен опит за аргументиране на тезата, че протичащите икономически тенденции утвърждават регулативния тип пазарно развитие, характерен за повечето държави и в частност за западноевропийските страни.

На основата на практическия анализ по три сравнителни икономически критерии, смятани за системно образуващи, се налага изводът, че в българския вариант на пазарен преход се наблюдават известни модификации на устойчивите характеристики на регулирания тип пазарно развитие, което е източник на проблеми и неуспехи на икономическата политика. Най-характерни са видоизмененията във взаимоотношенията между държавата и частния сектор, които са крайно неразвити и влизат в противоречие с конституционно регламентирания модел на социалната държава.

JEL: P52

Провежданите в рамките на повече от десетилетие дълбоки икономически реформи в българското общество не намалявят интереса и предизвикателствата за теорията и практиката към проблемите на националното ни развитие. Причините за това се свързват, от една страна, с участието на България в безпрецедентната по своите цели и мащаби трансформация от административно-централизирано към пазарно стопанство, започнала през 80-те години в Китай и обхванала страните от Централна и Източна Европа през последното десетилетие на XX век, а от друга, със сравнително бавното и неособено успешно реформиране на българската икономика в сравнение с останалите държави в пазарен преход.

В началото на прехода общественото съзнание закономерно насочи вниманието си към проблема за изграждането на механизмите и институциите на пазарното стопанство, търсейки отговор на въпросите кога и при какви условия и резултати ще приключи пазарният преход и българската икономика ще може да се определи като пазарноориентирана или „пазарно функционираща". Този кръг от въпроси намери своята теоретична и практическа интерпретация в идеите на неокласицизма и либералната

[1] *Ивона Якимова е доц. д-р в Икономически университет – Варна, тел: (052) 608828, e-mail: ivona@triada.bg.*

икономическа философия, чиито основни заслуги са в извеждането и формулирането на обективните и закономерните основи на пазарните принципи и механизми и в разглеждането на пазарната система като универсална рамка на икономическото развитие. Възникналите впоследствие противоречиви мнения и политически оценки се ограничаваха главно в разногласия относно скоростта, последователността, отрасловата насоченост и социалната цена на извършващите се промени, като обществото споделяше безрезервно общата идея за безалтернативността на пазарния преход.

През последните няколко години и в теорията, и за нуждите на икономическата политика у нас все по-осезателно се налага необходимостта от решаването на нови проблеми, свързани с дългосрочните приоритети на пазарното развитие и избора на адекватен за българските условия пазарен модел. Практиката на напредналите държави показва, че зад общите закономерности на пазарно развитие се наблюдава регионално и национално пазарно разнообразие, което е източник на значими конкурентни предимства за страните и те грижливо го съхраняват и развиват във времето и икономическото пространство.

Проблемите на пазарното разнообразие се проявиха и сред реформиращите се икономики. Няколко години след началото на трансформацията се прояви устойчива тенденция за диференциация на източноевропейските държави, които при сходни стартови позиции и прилагане на еднотипни икономически реформи постигнаха съществени различия в крайните икономически и обществени резултати. Закономерно възниква въпросът към какъв модел на пазарно развитие се ориентира българската икономика и доколко този модел отразява адекватно възможностите на обществото да използва оптимално съществуващия национален ресурсен потенциал за постигането на определени икономически цели?

В опит за теоретична интерпретация на поставения проблем и търсейки доказателства от съществуващата икономическа практика на българския пазарен преход, ***цел*** на изследването е аргументацията на тезата, че по силата на конкретните икономически, социо-културни, исторически и политически фактори българският вариант на пазарно развитие гравитира около ***регулирания (координиран) пазарен модел***, типичен за по-голямата част от страните в света и в частност за европейските държави. В същото време редица икономически процеси показват, че типичните за регулираното пазарно развитие характеристики са модифицирани в известна степен в българския си вариант и това несъответствие е източник на сериозни ограничения и неуспехи на икономическата политика. Смисълът е научният анализ да идентифицира подобни разминавания с основните характеристики на регулираното пазарно развитие и те да бъдат взети под внимание от съответните органи при изработването на икономическата философия на националната икономическа политика.

1. Пазарни модели и критерии за сравнително изучаване на националните икономики

Ако закономерността и универсализмът на пазарното развитие се свързват с идеите на класицизма и либерализма, то пазарното разнообразие има своите теоретични корени в институционализма и неоинституционализма, върху които след Втората световна война и особено през последното десетилетие се разви компаративистиката или сравнителният икономикс.[2]

В българската и чуждестранната специализирана литература съществува голямо разнообразие от мнения и идеи относно видовете пазарни модели, техните характеристики и критериите, въз основа на които е възможна една или друга класификация.[3] От позициите на поставената научна цел на изследването по-важен е въпросът за ***типизирането на развитите пазарни икономики***, първо, поради обстоятелството, че цел на всяка преходна икономика е достигането на определена пазарна зрялост и второ, предвид необходимостта от национален избор на определен еталон за пазарно развитие, който да материализира дългосрочните цели на икономическото развитие и да мотивира икономическите агенти към достигането на определени резултати.

От българските автори М. Кънев прави разграничение между англо-саксонския и германо-японския модел, с уговорката, че „има различия и между германския и японски капитализъм по степента на развитие на акционерното дело, на децентрализма, на социалната осигуреност и т.н."[4] Според М. Марикина „едно от възможните разделения в моделирането на стопанските системи е: стопански модел от англосаксонски тип, японско-

---

[2] Като обособено теоретично направление на съвременния икономикс компаративистиката възниква във връзка с обособяването на двете икономически системи – социалистическата и капиталистическата, и икономическото съревнование между тях. В рамките на 50-те и 80-те години на XX век основен научен подход при икономическите сравнения е този на -измите, според който между двете икономически системи съществуват непримирими идеологически, политически и икономически различия. Прилагането на конфронтационен и идеологически детерминиран научен подход води до едностранчиво и волунтаристично оценяване на характиристиките на икономическите системи и през този период науката за икономическите сравнения е изцяло в услугите на политиката и господстващата идеология. Настъпилите промени в посока към универсализация на пазарното развитие предизвикаха трайни изменения както в научния подход, така и в обекта на сравнителните икономически изследвания. Подходът на –измите беше заменен от интердисциплинарен, социо-икономико-политически подход, при който икономическите сравнения се основават както на система от икономически, така и на неикономически фактори и критерии, чрез които се открояват пазарните различия на регионална и национална основа и които са източник на конкурентни предимства, а не на икономическо противопоставяне.

[3] У нас най-трайни и целенасочени научни интереси в областта на компаративистиката има проф. Нансен Бехар (Вж. Сравнителен анализ на икономическите системи. Теории, реалност, тенденции, С., Партиздат, 1982.). През последните години се появиха интересни публикации по тези проблеми. Вж. Кънев, М. Преходът към пазарна икономика – модели и политика. – Икономически изследвания, година IX, 2000, N 2; Манов, В. Уроците от българския преход. С., Сиела, 2001; Марикина, М. Сравнителен анализ на стопанските модели в светлината на неолиберализма. С., ИК Реал, 2001; Брайкова, Т. Модерните социални държави – политика на САЩ, Великобритания, Германия и Швеция. С., А-3 Ltd., 1998; Дончева, М. Някои икономически аспекти на скандинавския модел. ПУ „П. Хилендарски", N 7, 1995 и др.

[4] Кънев, М. Цит. съч., с. 15.

източноазиатски тип и социално пазарно стопанство (немско-западноевропейски тип)."[5] Основа за подобно класифициране е мястото и ролята на държавата по отношение на пазара.[6]

Ако се възприеме „дихотомнията", системно-структурен подход за анализа на пазарната икономическа система като „качествено определена съвкупност от алтернативни и взаимосвързани помежду си спонтанни и съзнателно развивани в обществото пазарни и непазарни механизми, институции и организации, чрез които човешкият фактор материализира универсалните обществено-икономически цели и решава основните дилеми на икономическото и социално развитие",[7] то фундаментален критерий за обособяването на отделни типове (видове) пазарни модели е полюсното или алтернативното съотношение и баланс между отделните елементи на системата, т.е. пазараните и непазарните (административно-нормативни) механизми и съответните им институции и организации. При подобен подход основното разграничение е в рамките на двата възможни крайни полюса – пазарноориентиран или либерален тип и регулиран (координиран) пазарен модел.

Първият модел се характеризира с преобладаващото развитие на *пазарните* елементи и връзки на икономическата система и с относително по-слабото присъствие на непазарните, които с косвеното си влияние върху икономическите отношения осигуряват институционалната рамка и нормативната база на пазара и неговите основни характеристики – конкурентност, ефективност, иновационни стимули и динамика. Той илюстрира развитието на относително малък брой държави, общото между които са силните икономически, политически, културни и исторически връзки с Великобритания и изградената от нея британска империя в периода между края на XVIII и първата половина на XX век и възприетия английски език като официален национален език. Поради това пазарноориентираният или либерален пазарен модел се нарича още ***англосаксонски*** и той е теоретичният или философски еталон за развитието на страни като САЩ, Канада, Австралия, Нова Зеландия, Великобритания и Ирландия.

Негова алтернатива е ***регулираният (координиран)*** пазарен модел, при който *непазарните (административно-нормативни)* елементи и връзки имат по-голямо значение за вземането на икономическите решения на микро- и на макроравнище, без да подменят основополагащата роля на пазарните елементи при пазарната икономическа система. Към този модел гравитира националното развитие на по-голямата част от държавите в света. За разлика от англосаксонския регулираният пазарен модел не е хомогенен и

[5] Марикина, М. Цит. съч., с. 9.

[6] Подобни са и възгледите на американския политолог Р. Гилпин, който разглежда отделни „национални системи за политическа икономия" – американска система на пазарноориентиран капитализъм, японска система на еволюционен капитализъм и германска система на социалнопазарен капитализъм. Като база за разграничение на трите системи авторът възприема икономическата роля на държавата и корпоративното управление и частната бизнес-практика (Вж. Гилпин, Р. Глобална политикономия (разбиране на международния икономически ред). С., Изд. „Дамян Яков", 2003, с. 186-220.

[7] Дефиницията на пазарната система и избраният „дихотомен" подход е теоретично аргументиран в Якимова, И. Пазарен универсализъм и пазарно разнообразие (дисертационен труд). с. 16-70.

той има различни национални или регионални разновидности в зависимост от акцентите на икономическата сфера на приоритетно използване на непазарните регулатори. Например източноазиатският или японският модел фокусира върху развитието на йерархичните (непазарни) регулатори в сферата на икономическите решения, германският и скандинавският социални пазарни модели развиват основно непазарните преразпределителни механизми и институции, докато френското пазарно развитие се ориентира към специфичните непазарни координационни регулатори, каквото е планирането и противоречивата му връзка с пазара.

Всички национални икономики, в т. ч. и преходните, в конкретните си пазарни характеристики стоят близко до един от двата полюсни пазарни модела и развитието им може да бъде определено като пазарноориентирано или регулирано. Открояването и аргументирането на основните характеристики на двата модела би позволило да се сравнят практическите резултати от българския преход с тези на развитите пазарни икономики и да се потвърди или отхвърли тезата относно принадлежността ни към регулирания тип пазарно развитие, типичен за западноевропейските държави.

Важно условие за диференцирането на основните характеристики на двата типа пазарно развитие е изборът на *системата от показатели* за сравнителни изследвания. Универсализацията на световното развитие в посока към пазарно решаване на основните икономически дилеми утвърди икономическия детерминизъм и приоритетното значение на *икономическите фактори*. В групата на икономическите детерминанти основно е значението на такива параметри като ресурсната осигуреност и характера на националната (регионалната) производствена функция, правата на собственост и взаимоотношението между частен и държавен сектор в икономиката, характеристиките и баланса в съотношението между пазарните и непазарните координационни механизми, формите на разпределение и преразпределение на обществения продукт и произтичащите от тях процеси на диференциация и поляризация на доходите, динамизма, ефективността и потенциала за икономически растеж. По някои от критериите отделните национални икономики показват устойчиво сходство в характеристиките и това дава основание те да се определят като задължителни и системно образуващи.[8] Тези критерии стоят в основата на оценката на икономическите фактори и по техните характеристики може да се съди за типологията на пазарния модел. Информация за стойностните характеристики на посочените параметри дава системата на националните сметки на съответните държави. През последното десетилетие се утвърждава и международната практика за разработването на глобални (международни) икономически индекси, най-известни от които са индексът на националната конкурентоспособност, икономическата свобода, корупцията и човешкото развитие. Тяхното

[8] Според наши изследвания на основата на сравнителния анализ на 6 развити пазарни икономики, принадлежащи към двата модела, към системообразуващите критерии се отнасят: **правата на собственост** и отношението между частен и държавен сектор; **координационните и информационни механизми** и отношението между пазарно и държавно регулиране и **разпределителните механизми**, респ. съотношението между пазарно и непазарно разпределение на обществения продукт (Вж. Якимова, И. Цит. съч., с. 133-135, 248-251).

значение за икономическите сравнения ще нараства в перспектива с оглед предимствата на използваната единна методика и относителната безпристрастност на получените резултати, тъй като международните индекси се измерват предимно от академични и международни неправителствени организации.

Открояването на пазарното разнообразие на двата типа модели е непълно без отчитане ролята на *неикономическите фактори*. За развитите пазарни икономики те имат допълващо значение, тъй като катализират влиянието на икономическите фактори в положителна или негативна насока. Практиката на преходните пазарни икономики показва, че влиянието на политическия, социо-културния, историческия или моралния фактор може да се окаже решаващо за успеха на икономическите реформи поради техния преобладаващо съзнателен и целенасочен обществен характер. Включването на неикономическите фактори в сравнителния анализ дава по-широки възможности за отчитане ролята на човешкия ресурс като основен елемент на пазарната система и разкрива по-пълно действието на един от основните принципи на обществено-икономическото развитие – холизма, според който икономическата система е сърцевина и неделима част от обществената система, а човешкият ресурс има своите социо-културни и политически измерения, които предопределят и рамкират неговите икономически характеристики.

1.1. Основни характеристики на англосаксонския модел

Утвърждаването и разцветът на англосаксонския пазарен модел съвпадат исторически с *конкурентния* характер на световното пазарно развитие до края на XIX и началото на XX век, когато пазарите са ефективен и все още единствен регулатор на икономическите процеси, а свободната пазарна конкуренция чрез механизма на гъвкавите пазарни цени създава мощни стимули за икономическите агенти за иновационно продуктово развитие. Либералните идеи, върху които се базира философията на модела, отразяват адекватно съществуващата дотогава икономическа реалност и формират социално-политическа и обществена среда, която създава благоприятни условия за бърз икономически прогрес и повишаване на благосъстоянието.

Възраждането на идеите на либерализма и открояването на предимствата на англосаксонския тип пазарно развитие в сравнение с неговата алтернатива – регулираното пазарно стопанство, имат своите фундаментални причини в качествените изменения на световното икономическо развитие от края на 70-те и началото на 80-те години на XX век. След период от близо осем десетилетия на системно регионално и национално обособяване, в рамките на който държавното регулиране и останалите прояви на държавна намеса съдействат активно за успешното следвоенно възстановяване на отделните страни и за неутрализирането на пазарните несъвършенства, нарастващите *центростремителни* тенденции в световното стопанство обективно преместват акцента върху възобновяване на преобладаващото значение на пазарното регулиране, главно на регионално и световно равнище. Разширяването на границите и качествено новото съдържание на транснационализацията, интеграцията и

глобализацията на производството и капитала довеждат до силно „отваряне" на националните икономики и до засилващото се влияние на световните пазари за решаването на националните проблеми на развитие.

Процесът на икономическото сближаване се катализира особено от началото на 80-те години на XX век, когато съчетаването на структурни и циклични кризи налагаше гъвкавост и бързо адаптиране на националните икономики към изискванията на научно-техническото развитие, по-конкретно към масовото развитие на компютърните технологии и комуникационните средства, генното инженерство и биотехнологиите. Революционите преобразувания на структурното преустройство за всяка икономика изисква огромни обществени разходи, свързани с пренасочване на ресурси, инвестиции, в т. ч. „рискови" капитали, засилена предприемаческа инициативност, иновационна конкуренция и поемане на риск, характерстики, типични за пазарноориентираните икономики.

Водеща роля в процеса на структурното пустройство и засилващата се на тази основа интеграция и глобализация има частният сектор и неговата най-развита фирмена структура – ***едрият корпоративен бизнес*** или големите национални компании. Глобализираният корпоративен частен бизнес в лицето на американските и британските ТНК има основната заслуга за утвърждаването на икономическата интеграция и глобализация посредством създадената ресурсна, производствена, финансова и технологична мрежа от връзки и зависимости, чрез която се създават условия за американизиране на световното стопанство и за по-рационално и ефективно използване на съществуващата ресурсна и технологична база в света в интерес на едрия частен капитал. Държавата не участва пряко и не подпомага процеса на транснационализиране и глобализиране на големите фирми. Тяхното развитие е относително автономно и следва логиката на пазарната целесъобразност. Нещо повече, англосаксонският пазарен модел допуска слабо развитие на държавната собственост, и то по-скоро като изключение, отколкото като правило.

Ролята на държавата е по-осезателна в информационното осигуряване на икономиката и вземането на икономическите решения. Държавният инструментариум от англосаксонски тип разчита главно на *косвените* инструменти – икономическото законодателство и паричната политика, които са дълговременни регулатори на икономическия растеж и подпомагат и рамкират по-успешното действие на пазарите.

Аналогични са и връзките между пазара и държавата в сферата на разпределителните процеси. Обществениият продукт се разпределя основно на факторните пазари, докато преразпределителните процеси от страна на държавата са слабо развити и се отнасят до задължителните елементи на политиката на доходите – системата на трансферните плащания и финансиране на социалната инфраструктура. Пазарноориентираният характер на разпределителните процеси създава условия за мотивация и стимулиране на пазарните агенти към по-ефективно използване на оскъдните икономически ресурси, но в същото време засилва диференциацията и поляризацията на доходите и във времето увеличава социалните конфликти и проблеми в страната.

Ако се обобщят предимствата на англосаксонския модел, то те се свързват с възможността за по-бързо и ефективно приспособяване в условия на кризи и *революционни* преобразувания в икономиката, с успешното материализиране на постиженията на научно-техническия прогрес и с осигуряването на динамично и устойчиво икономическо развитие в конкурентна икономическа среда на национално или световно равнище. Цената на *икономическата ефективност* – основна характеристика на англосаксонския модел, е високата интензивност и напрегнатост на труда и усилията на човешкия ресурс, силната конкуренция и състезателност, изискващи значима обществена енергия и дисциплина на използване на производствените фактори, и засилването на социалната и икономическата неравномерност, която поражда обществени конфликти и различия.

1.2. Основни характеристики на регулативния пазарен модел

Регулираният или координиран тип пазарна икономика е типичен за държави с по-късно развитие на капиталистическите отношения и индустриализация, за които националната стратегия на икономическото догонване е дълговременна черта на икономическата политика. В тези държави зараждащият се частен капитал и особено корпоративните му структури не са в състояние успешно да се противопоставят и конкурират с американските и британските фирми, което закономерно води до необходимостта от подкрепа от страна на държавата и до утвърждаването на дълготрайни и дълбокопознавателни връзки помежду им. Независимо от националното разнообразие на тези връзки и акцентите на взаимоотношенията между държава и корпоративен частен капитал във всички страни от регулативен тип държавата има трайно икономическо присъствие, което в различните периоди или променящи се цели на националното развитие проявява тенденция да нараства или да се съкращава. Характерът на взаимоотношенията между корпоративния частен капитал и държавата във всички развити страни показва еднотипност и устойчивост – тези връзки са ***допълващи и съподчинителни,*** т.е. държавата подпомага конкурентоспособността на националните фирми, но не засяга или ограничава фирмените интереси и сфери на действие. Едрият национален частен капитал е основен двигател на икономическия растеж в страните с регулиран тип пазарно развитие, а държавата изпълнява *подчинителна* (*субординираща)* икономическа роля. Практиката показва, че с изградените институции и акцентите върху отделните нейни функции държавната интервенция не подменя основополагащото значение на частния капитал, а по-скоро допълва и подпомага неговата международна изява и конкурентност, гарантирайки му благоприятна икономическа среда и подсигурявайки го с определени предимства.

Особено място на засиленото държавно присъствие се пада на *социалните* измерения на националната политика на регулираните пазарни икономики. Независимо от съществуващото многообразие на проявлението на политиката на доходите държавата разглежда социалната сфера като ключ към спечелване на националното съгласие и източник на стабилност и единство на нацията. ***Социализирането*** на пазарните отношения е един от основните разграничители между либералното и регулативното начало в

пазарното развитие. За повечето държави дилемата между пазарноефективното и социалносправедливото се решава в полза на такива обществено значими потребности като социалната защита, социалната осигуреност, достъпното образование и здравеопазване. Националната философия на подобно обществено съзнание е свързана с приоритетното извеждане на човешкия ресурс като цел и основа на икономическото благоденствие и подчиняване интересите на индивида на тези на обществото и нацията.

Засилването на централизираното и съзнателното начало в управлението на икономическите процеси издига ролята на *неикономическите фактори* на по-високо равнище в сравнение с либералните пазарни икономики. Обща социална характеристика на държавите с регулирано пазарно развитие е по-силно изразената *колективистична* структура на обществото в сравнение с *индивидуализма*, типичен за пазарния либерализъм. Значително е и влиянието на *културния* фактор, който цивилизова пазарните отношения и издига духовните и моралните стимули за разлика от материалните, които доминират при англосаксонския модел.

Силата и предимствата на регулираното пазарно развитие са в *еволюционното* историческо развитие, когато управляваната от държавата конкуренция и стриктно преследваните национални цели гарантират потенциала на националното развитие и осигуряват сполучливото съчетаване на икономическия растеж със социалната сигурност и благоденствие. Особен заряд на модела се наблюдава при екстремалните икономически ситуации на следвоенно възстановяване или икономическо догонване, когато се мобилизира националният ресурсен потенциал за решаването на значими национални проблеми и цели. В периоди на революционни и структурни преобразувания и особено при „отваряне" на националните икономически рамки регулираното пазарно развитие показва симптоми на икономическо забавяне и пазарни дефекти, изявяващи се по различен начин в отделните държави. Така от средата на 80-те и началото на 90-те години повечето развити регулирани пазарни икономики изживяват своеобразен спад, изразен чрез общото влошаване на макроикономическата конюнктура, намаляване стойностите на основните макроикономически параметри и изостряне на проблемите в развитието на отделни сфери и сектори в икономиката. Преодоляването им във всеки един от случаите налага ревизиране на съществуващото статукво във взаимоотношенията между частен капитал и държава и търсене на по-оптимални форми за тяхното ефективно обвързване.

2. Частна и държавна собственост в условията на българския пазарен преход

В сравнителен план проблемът за формирането на частен сектор в икономиката и анализът на обособилите се фирмени структури и техните взаимоотношения помежду им, както и тези с държавата е отправна точка за оценката на типа и философията на зараждащото се пазарно развитие и за потенциала на националния частен капитал да участва активно в процесите на международната интеграция и глобализация.

Пазарната реформа в страните от Централна и Източна Европа намери най-голямото си предизвикателство в смяната на собствеността и легитимирането на частната собственост като фундамент на изграждащото се пазарно стопанство. Трудността произтичаше от обстоятелството, че старата система от административно-централизиран тип имаше за своя икономическа основа държавната собственост, която за отделни социалистически държави (вкл. България) достигаше граници в рамките на около 100%. Оттук процесът на замяната на държавната собственост с частна се оказа не само разграничителната линия за оценката на ефективността на протичащите пазарни реформи, но и основната предпоставка за осъществяването на редица други закономерности на преходния период – преструктурирането, институционалното строителство, динамизирането на растежа и др.

Раздържавяването на българската икономика се оказа продължителен и незавършен все още процес, чиито форми, динамика и икономически ефекти следваха промените в политическия цикъл и отразяваха последователно политическата легитимация на различни интереси и виждания на отделните групи в обществото. Силната политизация е характерна преди всичко за ***приватизацията*** като основен метод на формиране на частния сектор в българските условия и в по-малка степен за ***„инвестициите на зелено”*** или създаването на нови частни фирмени структури.

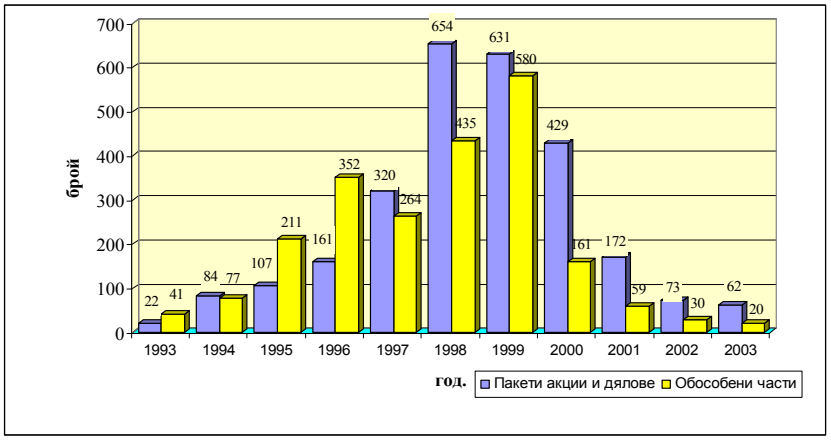
Ако се проследят формите и динамиката на приватизационната практика, ще се установи пряката връзка между политическата ситуация в страната и състоянието на приватизационния процес. „Политическата икономия” на приватизацията се проявява в това, че до 1997г. – период на политическа нестабилност и смяна на пет правителства, в страната се приватизират едва 20% от държавната собственост, като прилаганите основни форми – частно разпореждане с държавни активи, реституция на земята и градската собственост, а впоследствие – масовата приватизация, отразяват различните политически възгледи на управляващите правителства.[9] В рамките на единствения пълен политически мандат на управление на ОДС и неговите две правителства се раздържавяват 60% от държавните активи, а идването на власт на НДСВ се свързва с приватизирането на допълнителни 3% от собствеността. И при двете последни управления надделява касовата или пазарна приватизация, т.е. процесът се нормализира от гледна точка на прилагането на пазарните процедури.

Подобна концентрация и активизация на приватизационния процес през периода 1997-2003г. се наблюдава и по отношение на броя на извършените приватизационни сделки (вж. фиг. 1).

[9] Тук се има предвид силната политическа окраска на приватизационния процес, която наложиха правителствата на Андрей Луканов, Димитър Попов, Филип Димитров, Любен Беров, Жан Виденов, преминавайки през частното източване на държавните предприятия, реституцията и впоследствие масовата приватизация (Вж. Станчев, К. Анатомия на прехода. Политическа икономия на прехода, 15-21 ноември 2003, с. 33.

Графика 1

Приватизационни сделки в българската икономика



Източник: Агенция за приватизация. Анатомия на прехода. – Капитал, 15-21.11.2003, с. 33.

От фиг. 1 се вижда, че най-интензивен е процесът на приватизиране на държавни фирми в периода 1998-1999г., като преобладава продажбата на пакети акции и дялове в сравнение с приватизирането на обособени части от държавните предприятия. Общо приватизационните сделки от страна на министерствата са значително повече в сравнение с извършените от Агенцията за приватизация, като тази тенденция е нарушена едва през последните две години.[10] Прилагането на всички възможни приватизационни техники показва, че най-значим икономически ефект носи касовата или пазарната приватизация – не само от гледна точка на интересите на държавата (постъпления в държавния бюджет), но и от позицията на перспективите за развитие на приватизираното предприятие.

Що се отнася до *реституцията*, макар и обществено приемлива като форма,[11] тя доведе до необосновано развитие на рентните отношения,

[10] За целия период 1993-2002г. броят на приватизационните сделки на министерствата изпреварват тези, осъществени от Агенцията по приватизацията. Например за 1993г. министерствата са извършили общо 52 сделки срещу 11 на агенцията; за 1994г. – 125 срещу 36; 1995г. – 150 срещу 68; 1996- 366 срещу 147; 1997г. – 501 срещу 83 сделки. Тенденцията се запазва и през следващия период на активна приватизация – през 1998г. министерствата осъществяват 913 сделки, а АП – 177, през 1999 година, която е пикова за извършените продажби на държавни активи, министерските сделки са 981, а тези на АП са 230, през 2000г. – 497 срещу 93; 2001г. – 148 срещу 83. Едва през 2002 и 2003г. Агенцията по приватизацията е извършила повече сделки от министерствата – за 2002г. те са 76 срещу 27, а за 2003 година – 83 срещу 2. Вж. Станчев, К. Анатомия на прехода. Политикономия на раздържавяването. – Капитал, 15-21 ноември 2003, с. 35).

[11] Реституцията е един от отличителните белези на раздържавяването в България. Във всички останали държави (Унгария и Чехия) тя използва или компенсации, или не засегна права на значителни части от населението, или се прилагаше към физически съществуващи активи. Нещо повече, официалната приватизация в България стартира с приемането на законите за реституцията на земята и градската собственост от 1992г. За около 4 години 80% от заявленията за възстановяване на собствеността са удовлетворени. През 1997г. е приет и Закон за правата над горите, като за частно ползване са определени само 15% от съществуващите гори. Реституционният процес приключва с приетият през 1998г Закон „Лучников" който създава компенсационни инструменти за възмездяване на физически невъзстановимата

които от своя страна не толкова засилиха стимулите за по-добро и грижливо съхранение и разширяване на получените активи, колкото доведоха до общо увеличение равнището на цените на стоките на продуктовите пазари.

Още по-неефективна се оказа реализацията на *масова приватизация*, която първоначално също срещна широка обществена подкрепа. Зад идеята за социално справедливо компенсиране на труда на поколения, създатели на икономическо богатство в страната, масовата приватизация доведе до съсредоточване на активите и контрола на приватизираните държавни фирми в ръцете на бившите ръководства, които участваха активно в учредените 81 приватизационни фонда.

Масовата приватизация протича в две последователни вълни и обхваща неповече от 15% от всички държавни активи. През първия етап се предлагат дялове на 1050 държавни фирми, които варират между 10 и 90%. От предложените 85 млн. акции са продадени около четири пети, или близо 80%, което е свидетелство за първоначален значим обществен интерес. Лицензираните от Комисията по ценни книжа фондове изкупуват боновите книжки на гражданите, а с това и дяловете на около 700 компании. Акциите на половината от тях са обект на покупко-продажба още преди изтичането на неясно определените от закона срокове, което илюстрира и факта, че от целия списък на предложените за раздържавяване фирми около една трета са пазарно атрактивни.

Втората вълна е от началото на 1999г. и тя се осъществява при нова концепция поради смяната на политическото управление в страната. Ако първоначалната идея на социалистическата партия от средата на 90-те години е *социалната приватизация*, то при управлението на ОДС акцентът пада върху *скоростта* на извършване на приватизационния процес. Предлагат се миноритарни дялове до 5% от държавните предприятия, като приватизационните фондове са лишени от правото да участват в тяхното изкупуване. Цените не са фиксирани, а се определят в зависимост от пазарния интерес, като се въвеждат и новите платежни средства – компенсаторните разписки, които са търгуеми. Привидно използваните процедури – публично оповестен търг, преговори с потенциални купувачи, продажби по чл. 35 (без търг или конкурс), публично предлагане на акции и централизирани публични търгове, са традиционни и достатъчно изпитани от практиката методи, които осигуряват равнопоставеност и равни възможности на потенциалните купувачи. В действителност обаче отделни нюанси в процедурите относно сроковете и посредниците създават предпоставки за съмнения за облагодетелстване на отделни лица. Например средният срок за извършване на една „голяма" сделка (осъществена от министерство или АП) е 17 дни, а за приватизационни покупки на общинско или градско равнище – 6-7 дни. Подобни срокове са възможни само при използване услугите на посредници, които имат достъп до вътрешна информация.[12]

национализирана собственост. Първоначалната оценка на тези инструменти е 1.5 млрд. лв. Според агрегирани данни от няколко изследвания на НЦИОМ от 1992-1993г кръгът на привържениците на реституцията изобщо обхваща 45% от гражданите в страната, докато тези, които смятат, че трябва да се реституира земеделската земя, са 59%. (Вж. пак там, с. 36).

[12] Пак там, с. 38.

Още по-дискредитираща се оказа скритата *приватизация на източване на държавни предприятия* от частни фирми, близки до ръководствата. Тази типично българска форма на раздържавяване, която беше особено разпространена в началото на прехода, създаде условия за възраждането на негативното отношение към частната собственост и капитал у нас от началото на XX век. В общественото съзнание трайно се зароди нагласата за „номиниране" на определени лица и за тяхното фаворизиране от страна на различни партийни кръгове и групи, чиито финансов успех и икономическо влияние е пряко свързано с политическите позиции на „протекторите".

В същото време сред политическия елит имаше негласен консенсус държавата да запази от приватизация колкото може по-продължително най-големите държавни монополи (енергийния, тютюневия, комуникационния) и по този начин властовият ресурс да съхрани икономическото си влияние в най-печелившите икономически сфери. За разлика от останалите страни в пазарен преход, които приключиха с приватизацията още в средата на 90-те години, *„българското състояние е полудържавна икономика, слаб държавен сектор във видимата част на икономиката, популистки партии (или партия) на власт и в опозиция, непрозрачност на отношенията на властта с бизнеса плюс парцелирано общество без интерес от равни стопански и правни възможности".*[13] Близо 17%, или една пета от държавните активи предстоят да бъдат приватизирани и това се отнася предимно до естествените монополи, чиито икономически ефекти от частното стопанисване са спорни при нормално функциониращата пазарна икономика.

Ако се обобщи ролята на приватизацията като основен инструмент за смяната на собствеността, може определено да се посочи, че макар и незавършен, този процес е твърде противоречив в своите крайни резултати. Като цяло той не създаде условия за утвърждаването на жизнен и ефективно функциониращ частен сектор, чиито икономически потенциал и възможности да формират положителна нагласа в обществото за извършения радикален преход и за неговата икономическа и социална целесъобразност.

Специално внимание при оценката на приватизационния процес заслужават чуждестранните инвеститори и тяхното участие при формирането на частния сектор в българската икономика. Това се дължи на обстоятелството, че крайно ограничените и политически зависими вътрешни ресурси не позволиха създаването на модерни и технологично развити частни фирми. В този смисъл привличането на чуждестранни инвестиции означаваше за българската икономика не само допълнителен капиталов ресурс, но преди всичко трансфер на нови технологии, управленско ноу-хау, фирмена пазарна култура и поведение, крайно необходими като условия за успешното развитие и налагане на конкурентни предимствата на частния сектор в сравнение с държавните предприятия.

[13] Станчев, К. Ролята на конституцията, правата на собственост и институциите. Анатомия на прехода. – Капитал, 24-31 октомври 2003, с. 31.

Таблица 1

Приток на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) в отделни източноевропейски държави (млн. дол.)

Страни	1990г.	1991г.	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Източна Европа	-	-	-	-	-	-	8867	11303	17523	19997	21775	21784
Албания	0	0	20	58	53	70	90	48	45	41	143	207
България	4	56	42	40	105	90	109	505	537	819	1002	694
Хърватска	0	0	16	120	117	114	511	533	932	1458	1077	1512
Чехия	132	513	1004	654	869	2562	1428	1300	3718	6324	4986	4916
Унгария	311	1459	1471	2339	1146	4454	2275	2173	2036	1970	1649	2443
Полша (кеш)	10	117	284	580	542	1132	2768	3077	5130	6474	8293	6995
Румъния	0	40	77	94	341	419	263	1215	2031	1041	1037	1157
Словакия	18	82	100	195	269	308	353	220	684	390	1925	1475
Русия	0	100	1454	1211	690	2066	2579	4865	2762	3309	2714	2469
Балтийски държави	-	-	119	238	460	454	685	1142	1863	1139	1176	1143
Централна Европа	476	2236	2970	3880	2942	8606	6998	7105	11784	15265	16990	16333
Югоизточна Европа	-	-	-	-	-	-	984	3056	3876	3593	3609	4309

Източник: Economic Survey of Europe, 2003, N 1, Statistical Appendix, p. 239.

Още в началото на реформите политическият фактор осъзнава необходимостта от привличането на чужди капитали и приема една от най-либералните законови и институционални рамки за тяхното регулиране в региона.[14] Тя обаче не се оказва достатъчно атрактивна за привличането на чужди капитали, доказателство за което е както по-ниският обем на ПЧИ в България в сравнение с останалите преходни държави, така и слабият инвеститорски интерес до 1997г. (вж. табл. 1).

Данните от табл. 1 показват, че до 1996г. инвестиционният приток е незначителен и за първите 6 години от реформите в страната са влезли общо 446 млн. дол. Само през 1997г. в българската икономика са инвестирани 506 млн. дол. или повече, отколкото за целия предходен период, и тази нарастваща тенденция се запазва и през следващите години, макар че след 2001г. бележи известен спад. България е сред страните с нисък инвестиционен интерес в региона и е сравнима единствено с Хърватска, Словакия и Румъния.

Прави впечатление, че чуждестранните инвеститори участват в по-малка степен в приватизационните процеси (изключение са 1994 и 1997г.), а по-голям е интересът им към другите форми на инвестиране, в т. ч. капиталовите пазари и „инвестициите на зелено".[15] От 33028 чуждестранни сделки за периода 1992-2000г. на обща стойност 3929 млн. долара, 2090.5 млн. дол. са под формата на ново строителство, 1 671.5 млн. дол. – на приватизационни сделки и 167 млн. дол. – на капиталови инвестиции.[16]

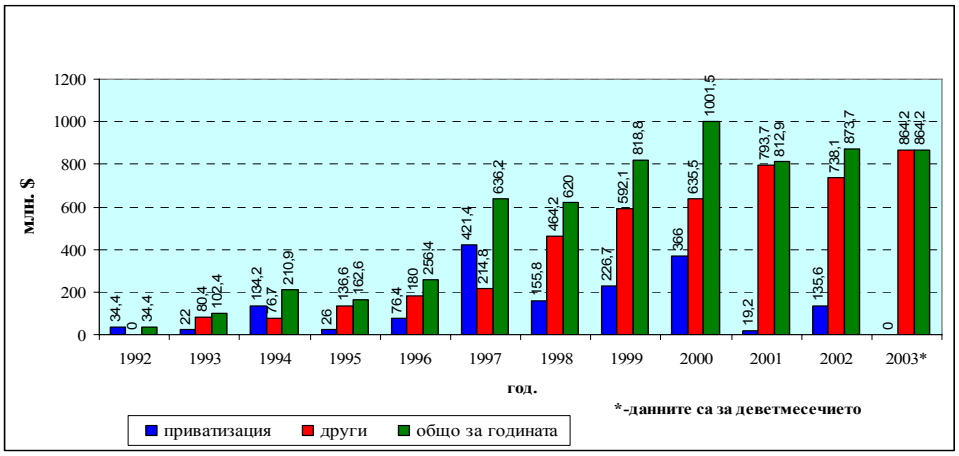
[14] По-подробно по този въпрос вж. Stefanov, R. The Role of Direct Investments in the Process of Accession to the European Union. The Bulgarian Experience, EMERGO. – Journal of Transforming Economies and Societies, Summer 2001, Vol. 8, N 3, p. 77-79.

[15] Според методологията на Агенцията за чуждестранни инвестиции в България „инвестициите на зелено" включват тези в ново строителство, допълнителните инвестиции в компании с чуждо участие, реинвестициите и инвестициите в смесени компании (джойнт венчърс).

[16] Stefanov, R. Цит. съч., с. 94.

Фигура 2

Преки чуждестранни инвестиции в България



Източник: Агенция за чуждестранни инвестиции, БНБ.

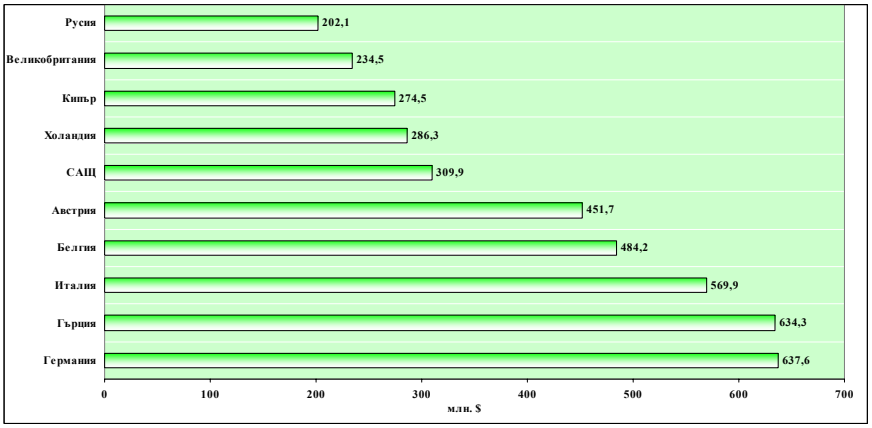
При отрасловото разпределение най-значим е делът на промишлените инвестиции, следвани от финансите, търговията, строителството и туризма. Ако се проследят 10-те най-големи приватизационни сделки с чуждестранни инвеститори, ще се установи подчертаният интерес към такива икономически дейности като химическата и циментовата промишленост (отрасли, които са изведени от отрасловата структурата на развитите икономики), хранителната промишленост, търговията и туризма.

За разлика от централноевропейските държави – Полша, Чехия и Унгария, България не успя да привлече т. нар. стратегически партньори или транснационални корпорации, които биха били силен катализатор за налагането на световните пазарни стандарти в частните структури. Чуждестранните инвеститори у нас с малки изключения са фирми с неособено значимо пазарно присъствие на международните пазари и те не успяха да окажат достатъчно силен конкурентен натиск за по-бързото внедряване на съвременни технологии и световни стандарти на пазарна култура. Нещо повече, преобладаващият чуждестранен фирмен модел, формиран в българското икономическо пространство основно чрез дейността на множеството гръцки и турски фирми, създаде отрицателна обществена нагласа с неспазването на регламентираните трудови отношения, равнището на работните заплати, ориентирано към държавно регулирания минимум, и недопускането на профсъюзната защита.

По национална принадлежност преобладават европейските инвестиции, като Германия, Гърция и Италия имат приблизително еднакво инвестиционно присъствие (вж. фиг. 3).

Фигура 3

10-те държави, най-големи чуждестранни инвеститори



Източник: Bulgarian Foreign Investment Agency, Bulgaria: Country Profile.

В резултат от неблагоприятната вътрешна и външна макроикономическа рамка раздържавяването на българската икономика се оказа продължителен, незавършен и неособено ефективен от гледна точка на крайните си резултати процес. Израз на неговите измерения е формираният частен сектор в българската икономика, който участва с 63.4% от произведения БВП на страната, формира 71.7% от новосъздадената стойност и ангажира 61% от работната сила (вж. табл. 2).

Таблица 2

Дял на частния сектор в българската икономика (%)

Дял в:	**'89г.**	**'90г.**	**'91г.**	**'92г.**	**'93г.**	**'94г.**	**'95г.**	**'96г.**	**'97г.**	**'98г.**	**'99г.**	**'00г.**	**'01г.**	**'02г.**
БВП	8.0	10.0	18.6	25.6	35.3	39.4	48.0	49.5	52.8	56.7	55.7	57.0	61.6	63.4
Брутна добавена стойност	9.0	10.2	17.5	26.5	37.9	42.3	50.6	52.4	55.9	63.4	62.4	64.0	69.6	71.7
Заетост	5.5	6.9	8.0	17.2	28.3	36.0	40.7	42.0	52.6	58.6	63.3	55.2	59.1	61.2

Източник: Макроикономически показатели, 200-2001. С., НСИ, 2002, с. 43 и Статистически справочник 2003. С., НСИ, с. 66, 211, 214.

В рамките на условията, при които се е формирал, този дял може да бъде определен като задоволителен, тъй като частният сектор е безусловно преобладаващата основа за пазарното развитие у нас. На фона на сравнението с останалите страни в пазарен преход и особено на база равнище на частен сектор за страните-членки на ЕС, България постига най-слабо раздържавяване.[17]

Неблагоприятни са и тенденциите, определили *фирмената структура на частния сектор* и съотношението между малки, средни и големи фирми.[18] От близо 225 хил. регистрирани частни фирми през 2000г. 92% са микрофирми, а 99.6% принадлежат към групата на МСП (вж. табл. 3).

[17] За 15-те страни-членки на ЕС средното равнище на относителен дял на частния сектор е 80%, докато за Чехия то е 83%, за Естония – 77%, за Унгария – 81%, за Латвия и Литва – съответно 74% и 73%, за Полша – 74%, за Румъния – 68%, за Словакия – 88% (данните са от „Дойче Банк Рисърч").

[18] България е възприела европейските стандарти за диференциране на отделните частни фирмени структури. У нас Законът за малките и средни преприятия (МСП) от 1999г. определя

Таблица 3

Фирмена структура на частния сектор в българската икономика за периода 1996-2000г.

Размер на предприятието	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Микропредприятия	164092	175101	190008	195313	207643
Малки предприятия	9109	9825	11129	11761	12927
Средни предприятия	2076	2040	2135	2104	2141
МСП – общо	175277	186966	203290	209173	222711
Заети от 101-250 човека	1786	1624	1555	1412	1500
Големи предприятия	937	773	798	739	741
Всички предприятия	178000	189367	205643	211529	224952

По данни от: Агенция за малки и средни предприятия; Доклад за МСП 1996-1998; Доклад за МСП 2000-2001, **www.asme.bg**

Подобно съотношение между отделните фирмени структури показва, че частният сектор е силно фрагментиран, преобладава едноличната форма на собственост и семейният бизнес.[19] Отсъствието на корпоративни частни фирми, които са гръбнакът на всяка развита пазарна икономика и формират облика на националния частен капитал, е най-голямото предизвикателство за функционирането на частния сектор у нас и за възможността той да наложи предимствата на пазарното развитие. При високото равнище на „отвореност" на нашата икономика именно частните корпоративни структури са двигателите за интегрирането на българския бизнес към регионалните и световните пазари. Чрез тях можем да налагаме определени конкурентни предимства, които да увеличават експортния потенциал на страната и да бъдат генератори на икономическия растеж.

Ако анализираме първите 100 най-големи фирми в България,[20] ще установим, че от първите три най-печеливши големи компании две са държавни – БТК и АЕЦ „Козлодуй", съответно на първо и трето място с печалби 131 млн. лв. и 100 426 млн. лв. Единствената частна фирма е бургаската рафинерия „ЛУКойл", която заема второ място със 107 780 млн. лв. за 2000г. Най-печелившите фирми са в отраслите енергетика, производство на енергоизточници, дистрибуция на петролни продукти, фармацевтика, тютюнева промишленост и телекомуникации, т.е. икономически дейности, където държавното присъствие е все още значително.

следната класификация: микрофирми с персонал до 10 човека, малки компании с персонал до 50, оборот до 1 млн. лв. и дълготрайни активи до 800 хил. лв., средни фирми – персонал до 100 човека, оборот до 3 млн. лв. и дърготрайни активи до 2.4 млн. лв. Компании, чиито показатели надхвърлят тези параметри се определят като големи.

[19] За характеристиките на МСП вж. по-подробно докладите на Агенцията за малки и средни предприятия от 1996-1998 и 2000-2001г. (www.asme.bg).

[20] За разлика от развитите държави, където се води подробна статистика и класация за най-големите фирми по приходи, печалба или пазарна капитализация, у нас поради липсата на реален капиталов пазар подобна капитализация не може да бъде измерена. По инициатива на в. „Труд" през 2002г. е поръчана справка в НСИ за най-големите български фирми по приходи, печалби, платени данъци и стойност на материалните активи. Използваните данни в изложението по-нататък се отнасят до фирми в реалния сектор, който не включва финансовите компании, финансово-брокерските къщи и застрахователните дружества и почиват на информацията, публикувана във в. Труд от 12.03.2003, с. 18-19.

Подобни са изводите и от класацията на фирмите по равнище на приходи, данъци и дълготрайни материални активи. В първите 10 най-големи компании по обем на приходите са държавните НЕК, БТК, "Параходство Български морски флот", АЕЦ „Козлудуй", а при данъчните вносители – „Благоевград БТ", „София БТ" и АЕЦ "Козлудуй". Независимо че в официалната статистика липсва информация за редица едри фирми – алкохолни, оръжейни, хлебозаводи и други от хранителната индустрия, най-големите и печеливши компании от енергетиката, телекомуникациите и тютюневата промишленост остават държавна собственост. От частните корпоративни структури най-добри са позициите на нефтените и фармацевтичните компании, които притежават и солиден потенциал за международно развитие.

Анализът на процеса на трансформация на държавната собственост и формирането на частен сектор в икономиката като една от най-важните цели на пазарния преход показва, че за разлика от останалите държави в преход у нас този процес все още не е приключил и това се отнася до едни от най-големите и печеливши предприятия в България. *Политизирането* на процеса на приватизация и липсата на достатъчен интерес от страна на чуждестранните стратегически партньори доведоха до създаването на слаб и недостатъчно конкурентен частен сектор, който на този етап решава по-скоро проблеми на заетостта и икономическото оцеляване, отколкото на преструктурирането на икономиката и формирането на конкурентни пазарни и експортни предимства.

3. Пазарно и държавно регулиране в условията на българския пазарен преход

Сърцевина на пазарните реформи в страните от ЦИЕ беше както смяната на собствеността, така и институционалното изграждане на пазарната система, т.е. формирането на пазарите (продуктови и ресурсни) и превръщането им в основни регулатори на икономическите процеси. Изграждането на пазарните координационни механизми е и едновременен процес на деругулиране от страна на държавата, която в условията на старата икономическа система беше единственият източник на сигнали за вземане на икономически решения. Оттук анализът на характеристиките на двете групи пазари като основа за пазарно координиране и на степента на ограничаването на държавната намеса в икономическия живот могат да служат като аргумент за оценката на съотношението между пазарно и непазарно регулиране, което стои в основата на оценката на типа пазарно развитие.

Либерализацията на цените от февруари 1991г. се оказа първата стъпка към балансирането на изпреварващото търсене и дефицитното предлагане, типични за системата на административните цени от типа ценови таван. Покачването на ценовия индекс на потребителските стоки с над 600% в рамките само за месец февруари и 473.7% до края на годината беше израз на значителния размер на пазарния недостиг – един от хроничните проблеми на икономическото развитие от административно-централизиран тип.

През първите две години (1991-1992) либерализацията на цените е най-голяма и свободното ценообразуване диктува условията на пазарното равновесие. Държавата оказва минимално регулативно влияние чрез контролирането съответно на 14.0 и 13.4% от цените в страната и това се оказва най-ниското равнище на административна намеса. Впоследствие, в средата на 90-те години контролът нараства и достига до 52.4% от всички цени, за да спадне през 2002г. до 18.5%, равнище, което е по-високо от това в началото на реформата.[21]

Ако продуктовите пазари функционират в ограничителна и относително регулируема среда, то ресурсните остават *неразвити структури* през целия период на пазарен преход. Най-голямо е значението на трудовия пазар, чиито основни харакеристики са двойното регулиране от страна на държавата и профсъюзите, водещата роля на обществения сектор при определянето на цените на труда и успоредното функциониране на официален и нелегален сегмент на наемане на труд.

Неразвитостта на пазарните институции е резултат от липсата на необходимата законова база или от нейното неефективно прилагане. Важна роля играе и държавата, чиято ограничителна регулативна рамка и активно присъствие в икономиката модифицира съществено пазарните процеси и действията на останалите пазарни агенти повече в посока към администриране, а не към конкурентно пазарно поведение.

За целия период на пазарен преход държавата запазва регулативните си функции, независимо че вследствие на политическите промени тези функции разчитат на различни инструменти и икономически лостове. Необходимостта от активно държавно участие в условията на преход беше вече теоретично аргументирана и тя произтича от същността на промяната от централизирано администриране към пазарно регулиране. Както посочва Майкъл Ландесмън, *„икономическата политика е необходима не...поради наличието на пазарни несъвършенства, а поради липсата на пазари или тяхното фрагментарно присъствие. При тези условия основният въпрос е не дали държавата ще се намесва, или не, а каква форма на намеса ще се осъществи с цел да увеличи отговорността на пазарните агенти към нововъзникналата среда и да ги осигури със „способности", които ще им помогнат да отговорят по-гъвкаво на пазарните сигнали."*[22] Успешният завършек на преходния процес е немислим без активната държавна намеса, но проблемът е, първо, какви основни инструменти използва държавата за решаването на определените от нея икономически приоритети и, второ, как с утвърждаването и динамизирането на ролята на пазарните сигнали тя постепенно ограничава своето присъствие в общата координационна система и търси оптимален баланс, който да стимулира развитието на пазарните институции, да ги налага като основни координиращи механизми,

[21] Държавната намеса при ценообразуването се вижда от динамиката на относителния дял на контролираните от държавата цени: 1991г. – 14.0%; 1992г. – 13.4%; 1993г. – 16.5; 1994г. – 18.9; 1995г. – 49.0; 1996г. – 52.4; 1997г. – 45.0; 1998г. – 18.2; 1999г. – 20.7; 2000г. – 19.4; 2001г. – 18.5 и 2003г. – 18.5% (вж. НСИ и изчисления на Института за пазарна икономика. Анатомия на прехода. – Капитал, 31 октомври – 7 ноември 2003, с. 32.

[22] Цит. по Porket, J. L. Modern Economic Systems and Their Transformation..., p. 180.

а не да модифицира и изкривява сигналите на тяхното действие или да ги подменя.

От подобен ракурс на оценка на държавното регулиране в условията на българския преход очерталите се тенденции илюстрират по-скоро прецедента, отколкото нормалния ход и развитие на този процес.

Непосредствено след политическите промени от ноември 1989г. държавното управление показа неспособност да се ориентира в новата обстановка и да изгради икономическа стратегия за пазарно реформиране. Запазването на принципите на политиката на „меките бюджетни ограничения" по-скоро допълнително повлия за засилване на нестабилността и неопределеността на макроикономическото развитие, отколкото да създаде предпоставки за налагане на пазарната дисциплина в икономиката. След първоначалното отдръпване на държавата от икономиката чрез политиката на „бездействие" последваха редица мерки, които катализираха неблагоприятните икономически процеси, създадени от институционния вакум, а не ги неутрализираха. Ако може да се синтезира философията на държавното регулиране до средата на 90-те години, най-важните принципи се свеждат до прилагане на активистки (кейнсиански) тип политика, разчитаща приоритетно на прилагането на *фискалния* инструментариум.

Централната банка се използва за финансирането на бюджетен дефицит, чрез който се покриват текущите разходи на правителството, в т. ч. трансферните плащания, субсидиите за губещите държавни предприятия и финансовата подкрепа на „номинираните частни предприемачи". Държавата запазва ролята си на основен участник на пазара както от страната на търсенето, така и от страната на предлагането. Осъществява се и силен контрол върху външната търговия чрез митата, таксите и различните регистрационни и разрешителни режими. До средата на 90-те години държавата установява и пряк ценови контрол, администрирайки повече от половината от всички потребителски цени на стоките, влизащи в кошницата на потребителите.

Резултат от провежданата политика на „лесните" пари е бързото нарастване на вътрешния и външния дълг, който беше натрупан от средата на 80-те години и влошен от въведения мораториум през 1990г. Независимо от сключените три споразумения по неговото разсрочване с други държави-членки на Парижкия клуб от април 1991, декември 1992 и април 1994г., и с частните кредитори в рамките на Лондонския клуб, до 1996г. външният дълг достига до 95.6%, а общият дълг – 168% от брутния вътрешен продукт на България.[23]

Друг неблагоприятен ефект от либералната фискална и парична политика е превръщането на ускорената инфлация от началото на либерализацията на цените в хиперинфлация на националното стопанство. В периода 1990-1997г. натрупаната инфлация достига 1711.8%, а само за 1997г. тя е в рамките на 578.6%.[24] Националната парична единица се обезценява бързо, а високата инфлация е придружена със спад на

[23] Ангелов, Г., Чобанов, Д. Въвеждането на валутен борд – основа за икономическа стабилизация. Анатомия на прехода. – Капитал, 29 ноември – 5 декември 2003, с. 37.
[24] НСИ, Статистически годишник за съответните години.

икономическия растеж, който само за първото тримесечие на 1997г. възлиза на -21.5%. Пълната дестабилизация на националното стопанство води до политическа криза и смяна на властта, а с това и до промяна на философията на държавната намеса и преоценка на използваните регулатори.

Въвеждането на Валутния борд в страната се разглежда като начало на утвърждаването на консервативна философия в държавното управление, която има за цел да ускори, а в някои икономически сектори и да започне радикални пазарни реформи в посока към разширяване на частния сектор и утвърждаване приоритетното значение на пазарните институции. Ограниченията на валутния борд имаха значение и за промените във фискалната политика. Те доведоха до засилване на финансовата дисциплина на държавните институции, до по-голяма събираемост на приходите в бюджета и до рязко съкращаване на държавните разходи за субсидии. Според експерти от Института по пазарна икономика икономическата програма на правителството през този период напълно се припокрива с т. нар. матрица към тригодишното споразумение на МВФ от 1998г. и на практика в действията си то се ръководи от поставените в споразумението цели.[25]

Сърцевина на тази програма е *средносрочната* фискална стратегия, която доведе според американските експерти Б. Норват и И. Жекели до „*впечатляващи промени във всички аспекти на икономическото поведение на българската икономика".*[26] Успоредно с достигането на финансова стабилизация, страната за пръв път решава и проблеми на преструктурирането на икономиката, бързата приватизация и повишаване стимулите на пазарните агенти.

В рамките на консервативните принципи на управление държавата се насочва към опростяване на данъчната система и хармонизирането й с европейската законодателна практика. В края на 1997г. са приети два данъчни закона – за корпоративното данъчно облагане и за облагане на доходите на физическите лица. С възприемането на принципа за данъчната неутралност новата данъчна политика има за цел да опрости и икономизира системата за събиране на данъците. Максималната ставка върху печалбата намалява от 40.20% през 1997г. на 28% за компаниите с облагаема печалба над 50 000 лв. и на 23.5% за тези с печалба под 50 000 лв. през 2001г. От началото на 2004г. данъкът върху печалбата е допълнително намален на 19.5%.

---

[25] Целите на споразумението предвиждат: широко балансиран държавен бюджет и увеличаване на прозрачността на фискалната политика чрез закриването на извънбюджетните сметки; засилване на регулациите над търговските банки по отношение на капиталовата адекватност и големите кредити, успоредно с това приватизация на държавните банки; намаляване на митата; ликвидиране на губещи предприятия; ограничаване на субсидиите за селското стопанство през фонд „Земеделие"; опростена данъчна реформа и специален контрол над големите данъкоплатци; ребалансиране на цените в енергетиката и началото на дерегулацията в сектора (Богданов, Л. Ролята на държавата в икономиката при управлението на ОДС. Анатомия на прехода, 6-12 декември 2003, с. 40-41).

[26] Horvath, B., Szekely, I. The Role of Medium-term Fiscal Framework for Transition Countries – The Case of Bulgaria. IMF Working Paper WP/01/11, Washington, D.C., January 2001.

Данъкът върху доходите, който варира между 20 и 38% намалява съответно в рамките на 18-29% през 2002г., на 5-29% през 2003г. и на 10-24% за 2005г. Социалните осигуровки запазват равнището си от 42.7%. Налице е процес на двукратно увеличение на данъчните приходи в бюджета, които от 3 558 945 млн. лв, през 1998г. нарастват на 7 660 342 млн. лв. през 2003г.[27]

В сравнителен план данъчната политика може да се определи като умерено рестриктивна. По-радикални са данъчните системи на Русия, Естония, Латвия и Словакия, които въвеждат системата на единния плосък данък.[28] По-рестриктивна е политиката на Чехия и Румъния. България прави изключение единствено по отношение ставката на ДДС, която е единна за всички стоки без изключение, за разлика от диференцирането й в останалите страни в преход до 2000г. През последните години в България, както и в останалите държави в преход, се търсят нови насоки на данъчното реформиране и на допълнителното стимулиране на частния бизнес чрез понижаване равнището на данъците.

Регулативните функции на икономическата политика се провяват и в практиката на лицензионните и разрешителните режими, в увеличаването на бариерите (разходни и административни) за навлизане на пазара и в затягащия се административен контрол спрямо частния бизнес в страната. По данни на междуведомствена група, която има за цел да обобщи съществуващата практика на отделните министерства, през 2000г. в страната има 545 ограничителни режими.[29] Вместо да създаде условия за разширяване на предприемаческата дейност, правителството увеличава разходите за бизнеса в страната. Според сравнително изследване на Световната банка в 85 държави, за да бъде регистрирана една фирма в България, тя трябвя да извърши 12 различни процедури и да спази 8 допълнителни контролни мерки. По този показател можем да се сравним с Чехия и Литва. Времето, необходимо за регистрирането на фирмата, между 30 и 60 дни, а срокът за юридическото оформяне на новосъздадената фирма е 27 работни или 37 календарни дни.[30] Този срок е по-кратък от този в

[27] В резултат от данъчните реформи общият дял на данъчните приходи в бюджета не се променя – за 1998г. той е 29.8%, за 1999г. – 29.4, за 2000г. – 29.9, за 2001г. – 28.8 и за 2002г. – 29.5 (Economic Survey of Europe, 2003, N 1, p. 52).

[28] Идеята за плоския данък се приписва на американския икономист М. Фридмън. През 1981г. тя се конкретизира от Робърт Хол и Алвин Рабушка, които публикуват статия, а по-късно и книга по този въпрос. Данъчните реформи, близки до тази концепция, започват първоначално в някои азиатски държави, като първата страна в Източна Европа е Естония, която въвежда данъка през 1994г. Тя е последвана от Латвия през следващата година и от Русия през 2001г., където данъкът върху личните доходи става 13% за всички доходни равнища. Последните държави, въвели плосък данък, са Украйна и Словакия (2004г.), като най-близка до идеите на Хол и Рабушка е реформата в Словакия. Тя се изразява в унифицирането на всички данъци – косвени, подоходни и корпоративни, в единна данъчна ставка от 19% (в. Капитал, 2004, бр. 11).

[29] Богданов, Л. Цит. съч., с. 42.

[30] През следващите две-три години се предвижда въвеждането на електронен търговски регистър, който ще обобщи информацията за всички фирми у нас, съхранявана сега от 28 съдилища в страната. Проектът ще струва между 2 и 3 млн. дол. и ще бъде финансиран от Американската агенция за международно развитие (USAD). По този начин вписването на фирма ще става между 5 и 7 дни. На по-късен етап електронният регистър ще се свърже със системата на данъчните, НОИ и статистиката. Така ще се създаде единен национален регистър, в който ще

редица други преходни държави – Чехия, Словения, Словакия и Румъния, но по-продължителен в сравнение с Латвия – 23 дни. Разходите за навлизане на пазара, макар и високи от гледна точка на вътрешната платежоспособност, са относително конкурентни в сравнение с останалите преходни държави (вж. табл. 4).

Таблица 4

Бюрократични бариери за навлизане на пазара в страните от Източна Европа в края на 90-те години

Страна	Брой процедури за откриване на фирма	Необходимо време за откриване на фирма	Цена за откриване на фирма (% от БВП на човек от населението)
Чехия	10	65	34,2
Словения	9	47	39,8
Полша	11	58	48,7
Словакия	12	89	50,1
Унгария	8	39	100,0
Литва	10	27	25,2
Латвия	7	23	51,5
България	10	27	25,2
Румъния	16	97	54,1
Хърватска	12	38	60,2
Западни икономики			
САЩ	4	4	1,7
Великобритания	5	4	3,0
Германия	10	42	32,5

Източник: Djankov, S., R., La Porta, F., Lopez de Silanes, A., Shliefer. The Regulation of Entry. World Bank. Washington, D.C., Third Draft, June, 2001, mimeo.

Независимо от относително конкурентните условия за навлизане на пазара България има един от най-високите индекси за сложност на процедурите по реализация на вземанията – неизпълнение на сключените договори и неизплащане на фактурираната и взетата от купувача продукция. Сложността е сравнима с процедурите в Латинска Америка и 2.5 пъти по-голяма, отколкото в развитите пазарни икономики. У нас кредиторът трябва да извърши над 25 различни процедурни действия, за да реализира вземанията си.[31]

Регулативната практика придобива такива размери, че става обективно необходимо държавата да предприеме мерки по ограничаване на мащабите на собствената си дейност. В средата на 2003г. е приет Закон за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност.[32] Неговото значение се свързва с опитите за ограничаване практиката на разрешителните режими, които

има пълната информация за една фирма, както е в европейските страни (вж. 24 часа, 20.05.2003, с. 8).

[31] World Development Report, 2002, p. 12.

[32] Законът дава ясни дефиниции на видовете режими и изрично забранява въвеждането им с подзаконов нормативен акт. С него се приема списък на дейностите, които могат да подлежат на лицензиране (39 дейности). Въвежда се задължение за изчерпателно изброяване на всички изисквания за получаване на лиценз или регистрация в закон, което ще премахне сегашната практика администрацията да въвежда различни по вид и брой допълнителни изисквания (вж. по-подробно Анатомия на прехода. – Капитал, 13-19.12.2003, с. 42).

независимо от тяхното съкращаване на 360 представляват сериозно ограничение за конкурентната бизнес-среда. Виждането на правителството е да премахне 75 режима, а други 117 да бъдат облекчени.

Отказът от консерватизма в управлението от края на 90-те години най-ярко се потвърждава от идеите за мащабни публични инвестиции и за разглеждането им като фактор за икономически растеж. Залагането на модела на „икономика на търсенето" намира израз в инвестиционните държавни разходи, които представляват 4.1% от БВП при заложена сума в бюджета от 3%. По този начин увеличената събираемост в бюджета се използва не за по-бързото намаляване на данъчното бреме на данъкоплатците и за решаването на сериозните проблеми на социалната инфраструктура, а за активизиране икономическата роля на държавата в икономиката за сметка на частната инициатива и предприемачеството. Различията между „ляво" и „дясно" губят икономическите си измерения и още един път в стопанската практика у нас се потвърждава традицията на държавно регулираното пазарно развитие. Близка по идеи е и регулативната практика на сегашното правителство на НДСВ, която се самоидентифицира като дясноориенирана, но инструментите й са дори по-интервенистки от тези на предходното управление.

В актива на тази политика са увеличените държавни разходи с 22.3% за периода 2001-2004г., изпреварващото нарастване на разходите за заплати и осигуровки с повече от 35%, разширяването на системата на трасферните плащания при общо спадане равнището на безработицата в страната и близо двукратното увеличение на административните разходи. За 3 години управление са приватизарани едва 3.39% от държавните активи, като най-успешни са сделките във финансово-кредитната система и продажбите на банка „Биохим" за 82.5 млн. евро и на ДСК за 311 млн. евро.

За сметка на неособено активното приватизиране икономическата политика е твърде „активна" в управлението на държавния дълг, фискалния резерв и строежа на пътища, магистрали и атомната електроцентрала „Белене".[33] Очевиден е стремежът на всяко правителство да разширява границите на икономическото си присъствие и да налага ограничителни рамки на частната инициатива, принуждавайки я да се държи клиентелистки и политически конюнктурно. През целия период на преход не се открои политическата воля за създаването на икономическа среда, която да засили автономността и независимостта на частните стопански субекти и да се стимулира тяхното нарастващо икономическо влияние. Дори и в случаите на селективно протежиране и подпомагане на отделни сектори и дейности прозира желанието да се утвърди политическото влияние и да се търсят дивиденти за подобна държавна подкрепа.

Анализираната държавна регулативна практика от последното десетилетие показва, че традициите за *активно* държавно присъствие в

[33] Неоднозначна е оценката за ефекта от двукратната търговия на правителството с дълговите инструменти, инвестирането на част от фискалния резерв в търговските банки, създаването на Държавен фонд за „рискови" инвестиции със 100 млн. лв. от фискалния резерв, създаването на нова държавна авиокомпания на мястото на фалиралата „Балкан" и отпускането на 33.5 млн. лв. на български морски флот за закупуването на варненската корабостроителница (пак там, с. 40-41).

икономиката са дълбоко вкоренени в политическото поведение на страната и датират не от времето на социализма. Държавният капитализъм, който се утвърждава у нас след Освобождението, превръща държавната институция в основен икономически субект, около който гравитира и се развива частният сектор. Запазването на националната философия за ***примат*** на държавата в отношенията си с частния сектор е най-сериозното предизвикателство за пазарното развитие в бъдеще, както и е разграничителната линия за диференцирането на чертите на пазарния модел в България в сравнение с този на останалите държави в преход. Независимо от сходните характиристики на частния сектор по отношение на заетост, добавена стойност, дял в БВП у нас мащабите му на развитие и влияние се определят не от пазарните характеристики – конкурентност, печалби, оборот и др. а от способността му да лавира и успешно да се адаптира към променящата се политическа конюнктура, от която той зависи.

4. Разпределение и преразпределение на обществения продукт. Доходно неравенство и политика на доходите

Най-непосредствено влиянието на пазарните реформи се усеща в сферата на *разпределителните отношения* поради коренните различия в ефектите на двата алтернативни механизма на разпределение, характерни за социализма и пазарния преход – уравновиловъчното и пазарното разпределение на обществения продукт. Икономическата логика за утвърждаването на факторните пазари като главни разпределителни механизми е да формира стимули за пазарните субекти за ефективно използване и разширяване на ресурсната база на производството. На тази основа оценката на динамиката на цените на факторните пазари и изследването на условията за тяхното функциониране могат да служат като ориентир, доколко ролята на пазарното разпределение се е утвърдила като преобладаваща основа за разпределението на обществения продукт.

Констатацията, направена в предишния параграф за неразвити или отсъстващи ресурсни пазари и за администриране на техните цени, се потвърждава и косвено чрез възприетия подход на Националния статистически институт за доходното измерване на БВП. В противоречие със съществуващата международна практика българската статистика използва модификация на стандартните елементи на доходите. Единственият съпоставим доход е *компенсация на наетите лица,*[34] докато останалите

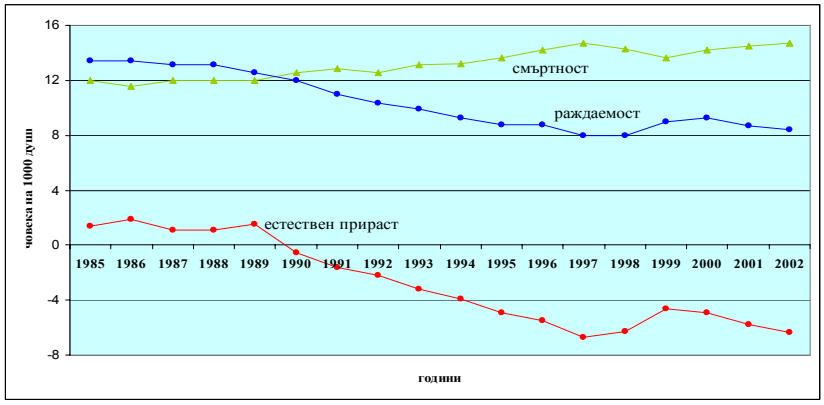
[34] Съществуват редица аргументи в подкрепа на твърдението, че официалната статистика не е в състояние да обхване реалната величина на обществения продукт, която се разпределя под формата на компенсация на труда. Такъв аргумент например е относителният дял, който този доход има в развитите пазарни икономики, вариращ между 75 и 80% от БВП на съответните страни. У нас този дял е в границите на 34-40% от величината на БВП, или близо два пъти по-малък. Високите социални осигуровки принуждават много частни работодатели да осигуряват своите работници на минимални заплати, което също води до подценяването на официалните данни. Като прибавим и наличието на черен (вторичен) пазар на труда, можем с основание да твърдим, че официалните статистически данни у нас са значително подценени от гледна точка на действително получаваните трудови доходи. Официалната статистика не отчита и нарастващите доходи от нерегулирани икономически дейности – бакшиши, подкупи, комисиони, и труда, полаган в домашната икономика, доходи, които през последните години имат тенденция да нарастват (вж. Статистически годишник 2003. С., 2003, с. 216).

доходи от собственост под форма на лихви, ренти, печалба на корпоративен и некорпоративен бизнес се изчисляват под наименованието „оперирaщ излишък и смесен доход". На тази основа пазарното разпределение на доходите в българската икономика може да бъде оценявано само по отношение на трудовия пазар и неговите характеристики. Що се отнася до останалите ресурсни пазари, на този етап от тяхното развитие статистически не е възможно да се открои влиянието им върху разпределителните процеси в страната.

Една от устойчивите тенденции в предлагането на пазара на труда през периода на пазарен преход у нас е непрекъснатото влошаване на количествените и качествените характеристики на работната сила. На първо място, през последните няколко десетилетия се наблюдава силен демографски срив, който намира израз в отрицателния естествен прираст на населението, достигнал минималната си стойност през 1997г. – минус 7%. Независимо че от 1998г. насам неговите стойности се подобряват,[35] това отрицателно равнище е значително под средното за страните от ЕС.[36]

Фигура 4

Раждаемост, смъртност и естествен прираст на населението за периода 1985-2002г.



Източник: Статистически годишник. 2003, С., НСИ, 2003, с. XXV.

Според последното преброяване от 2002г., населението на страната е 7 845 500 човека, или с близо 600 000 по-малко от 1992г., когато у нас са живели 8 487 317 човека. Освен отрицателния прираст на населението причина за абсолютното намаляване на нацията е и големият брой трайно или временно емигрирали, които по приблизителни оценки за последните 10 години възлизат на около 200 000 човека. По-голямата част от тях са хора на възраст между 18 и 30 години, високообразовани, в силно фертилна възраст, което от икономическа и демографска гледна точка ще създаде още по-

[35] През периода 1999-1997г. отрицателният естествен прираст бележи равнища от -0.4 до -7.0, докато за 1997-2002г. е налице тенденция към известно подобрение – 1998 – -6.4; 1999 – -4.8; 2000 – -5.1; 2001 – 5.6 и 2002 – -5.8 (вж. Статистически годишник за съответните години).

[36] От страните-членки на ЕС само Швеция и Германия имат отрицателен прираст съответно - -0.3 и -0.9, докато във всички останали държави прирастът е положителен и се намира в границите от 0.2 за Австрия до 4.5 за Люксембург (вж. Социално-икономически показатели. НСИ, 2003, с. 14).

сериозни проблеми за възпроизводството на човешките ресурси у нас в бъдеще.

Трудоспособното население, което формира човешкия ресурс, възлиза на 4.5 млн. човека, от които около 2.5 млн. работят по трудов договор или пряко участват на трудовия пазар. По-голямата част от наетите – над 60%, работят в частния сектор. Процентът на трудова заетост, който до началото на реформите гравитира около 100%, показва непрекъсната тенденция към намаляване, за да достигне едно от най-ниските равнища – 67.4% през 2001г. сред страните в преход, изпреварен единствено от Босня и Херцеговина и Македония (вж. табл. 5).

По-ниското равнище на заетост се дължи на високата безработица, която се утвърди като трайно и хронично явление на българския трудов пазар и се оказа една от високите социални цени на пазарния преход. Размерът на регистрираната безработица достига своя пик през 2000 и 2001г. – 17.9% и 2003г. – 18.3% от трудоспособното население в страната, като за целия период 1991-2003г. се измерва в двуцифрено изражение. Сравнено с останалите държави в преход, равнището на безработица е относително високо – изключения правят единствено Полша, Хърватска, Босна и Херцеговина, Сърбия и Македония.[37]

Таблица 5

Равнище на обща заетост в страните от Източна Европа за периода 1980-2001г. (1989 г. = 100)

Страна	‘80	‘89	‘90	‘91	‘92	‘93	‘94	‘95	‘96	‘97	‘98	‘99	‘00	‘01
Източна Европа	95,1	100	97,2	93,0	87,7	84,7	84,2	83,7	86,8	87,8	88,3	86,7	85,4	84,9
Албания	95,1	100	97,2	93,0	87,7	84,7	84,2	83,7	86,8	87,8	88,3	86,7	85,4	84,9
Босна и Херцеговина	-	-	-	100	38,0	17,0	15,7	17,4	38,8	59,2	62,7	64,6	65,1	64,6
България	100	100	93,9	81,6	75,0	73,8	74,3	75,2	75,3	72,3	72,2	70,7	68,3	67,4
Хърватска	87,4	100	97,1	89,2	79,3	76,6	74,8	73,9	74,5	73,9	86,0	85,1	82,9	82,4
Чехия	95,3	100	99,1	93,6	91,9	89,7	90,4	92,8	93,4	91,6	90,4	88,1	86,3	85,4
Естония	-	100	98,6	96,3	90,9	83,4	80,6	75,6	73,9	73,7	72,4	69,1	68,3	68,9
Унгария	104,2	100	96,7	86,7	78,1	73,2	71,8	70,4	69,8	69,8	70,7	72,9	73,6	73,8
Латвия	97,0	100	100,1	99,3	92,0	85,6	77,0	74,3	67,5	70,4	70,1	68,8	66,9	68,4
Литва	93,4	100	97,3	99,7	97,5	93,4	88,0	86,4	87,2	87,7	87,0	86,6	83,3	80,0
Полша	102,0	100	95,8	90,0	86,3	84,3	85,1	86,7	88,3	90,8	92,9	90,4	88,3	87,8
Румъния	94,6	100	99,0	98,5	95,5	91,9	91,5	86,7	99,9	101	99,1	98,4	98,3	97,7
Словакия	90,8	100	98,2	85,9	86,8	87,7	84,0	85,7	88,6	88,1	87,8	85,1	83,9	84,8
Словения	84,0	100	96,1	88,7	83,8	81,3	79,3	79,1	78,7	78,6	78,7	80,2	81,2	82,3
Македония	81,2	100	98,2	90,7	86,4	81,5	76,6	69,0	65,8	61,8	60,1	61,1	60,3	57,7
Сърбия	83,4	100	97,0	94,1	90,9	88,3	86,5	85,3	84,8	89,9	89,7	82,4	80,2	80,4

Източник: Some Aspects of Labor Market Performance in Eastern Europe. – Economic Survey of Europe, 2003, N 1, Statistical Appendix, p. 227.

Повече от половината от безработните са със средно образование, като процентът на висшистите, в т. ч. със степени „бакалавър”, ”магистър” и „доктор” е 8.6%. Безработните с основно и по-ниско образование представляват 35% от общия брой, като по-голямата част – 72% от тях, са продължително безработни (една и повече години). Цензовият разрез на

[37] Ако през 1990г. равнището на безработица е 1.8%, през следващата 1991г. то достига до 11%. За 1992г. се увеличава съответно на 15.3%, 1993 – 16.4%, 1994 – 12.8%, 1995 – 11.1%, 1996 – 12.5%, 1997 – 13.7%, 1998 – 12.2%, 1999 – 16.0%, 2000 и 2001г. – 17.9%, 2002 – 16.3% и 2003 – 18.7% (вж. Еврокомисия и Economic Survey of Europe, 2003, N 1, p. 229).

безработицата показва общата тенденция за необходимостта от повишаване степените на образованието като предпоставка за успешното участие на работната сила на трудовия пазар. Образователната система и нейното развитие през този период реагира противоречиво на тази тенденция. От една страна, въвеждането на частното образование, особено на равнище висше, предостави възможност за разширяване броя на обучаващите се във висшите училища до над 200-250 хиляди човека. В същото време намаляването на държавните средства за финансиране на образованието и изоставането на материално-техническата база от равнището на съвременните изисквания води до влошаване качеството на образователния процес и до по-ниска конкурентност на качеството на човешкия ресурс. До известна степен тези проблеми не са получили конфликтен израз поради неособено високите изисквания на частния сектор, предявявани от страна на пазарното търсене на работна сила, предвид неговата структура, отраслови и организационни характеристики. С евентуалното присъединяване на България към ЕС и увеличаването на мобилността на работната сила натискът върху образователната система ще се окаже достатъчно силен за по-адекватно и ефективно формиране на необходимите образователни характеристики на работната сила.

Ценообразуването на трудовия пазар е също съществен фактор за демотивиране на работната сила към усъвършенстване на качествените й характеристики. За целия период на пазарен преход се наблюдава отрицателно нарастване на средната реална заплата, като спрямо равнището на 1995г. то е двуцифрено.[38] България заема последно място от източноевропейските държави по равнище на средната работна заплата в доларово изражение (162 дол. за 2002г.), като изоставането е осемкратно в сравнение със Словения (1212 долара) и с 26 долара по-малко от Румъния (188 дол.). Сравнена със средното равнище на страните-членки на ЕС (1895 евро за 2002г.), средната работна заплата у нас (132 евро) представлява едва 7%.[39]

Противоречива е и връзката между нарастването на реалната работна заплата и нейния основен определител – производителността на труда. Както отбелязва Ст. Ралева, *„между конкретните промени в средната годишна работна заплата у нас и темповете на изменение на производителността на труда, измервана като отношение между брутната добавена стойност (БДС) в обществения сектор по базисни цени и средногодишния брой на наетите по трудов договор в този сектор, няма тясно съответствие."*[40] Според нейните изчисления най-високите по абсолютна стойност отрицателни темпове на растеж на производителността на труда през 1992 и 1995г. се съпътстват с

[38] За периода 1996-2002г. този отрицателен ръст е както следва: 1996 – -18.8%, 1997 – -32.3%, 1998 – -18.3%, 1999 – -12.7%, 2000 – -11.6%, 2001 – -11.9% и 2002 – -5.7%.

[39] Тук отчитаме неточността на сравненията на номиналните доходи в отделните страни, които не дават пълна представа за платежоспособността на населението, но се има предвид главно общата ценова тенденция на трудовия пазар като мотивационен фактор за човешкия ресурс (по данни на КАНСТАТ. – Монитор, 31.10.2003, с. 13).

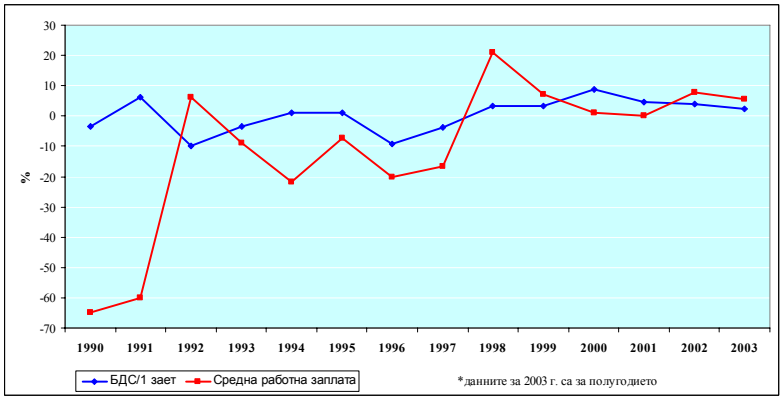
[40] Ралева, С. Разходно-структурна детерминация на инфлацията: За ролята на измененията в работната заплата и в производителността на труда. В: Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функциониращa пазарна икономика. С., УИ „Стопанство", 2003, с. 144.

единствения положителен темп на растеж на реална работна заплата. Изводът, който се налага, е, че измененията в реалната работна заплата са слабо свързани с основния си определител – производителността на труда, и повече се влияят от динамиката на цените и договаряните (в рамките на тристранната комисия) увеличения на номиналната работна заплата.[41]

Установената тенденция показва, че динамиката на цената на труда е неустойчива и слабо свързана с фактори, от които тя основно зависи. Налице е и друга нетипична за пазара на труда тенденция – равнището на заплата в публичния сектор да бъде ориентир и да изпреварва това в частния. Тази тенденция е преобладаваща за целия период, като за 2002г., по данни на националната статистика само в три икономически сектора от общо 15 – финансовото посредничество, образованието и други дейности, обслужващи обществото и личността, средните заплати в частния сектор превишават тези в публичния. В същото време от 1997г. насам частният сектор наема повече от половината от заетата работна сила и за 2002г. този дял е вече над 60% (вж. фиг. 5).

Фигура 5

Динамика на реалната средна работна заплата и производителността на труда за периода 1990-2003г.



Източник: Катанов, Ю. Производителността на труда – недостатъчна и забавяща растежа си. – Капитал, 20-23 декември 2003, с. 22.

Официалният трудов пазар се конкурира с функциониращия неформален или вторичен трудов пазар, чието значение в условията на преход нараства относително високото равнище на данъците и най-вече на социалноосигурителните вноски. По приблизителни официални оценки[42] на неформалния трудов пазар участват около 662 000 човека, или 20% от трудоспособното население. Резултатите от проведените две представителни изследвания от 1991 и 1996г.[43] за неофициалната заетост

[41] Пак там, с. 144-145.

[42] Става дума за данни от данъчните служби за брой на активно трудоспособни, които не плащат данъци и не са регистриране като безработни (вж. Чавдарова, Т. Неформалната икономика. С., ЛиК, 2001, с. 209).

[43] Изследването от 1991г. е международно сравнително изследване на Р. Роуз на тема „Икономическо и политическо поведение" и е извършено у нас от НЦИОМ. През 1996г. е проведено национално изследване на тема „Неинституционализирана заетост и самонаетост"

показват, че около една трета от заетата работна сила участва на вторичния трудов пазар. Близки са и данните, които посочва Т. Чавдарова – между една четвърт и една трета от наемните работници е нерегулирано заета.[44] Този дял, дори и условен по своите размери, е израз на трудното приспособяване на работната сила към пазарните условия и по-конкретно механизъм за по-плавното адаптиране от държавен към частен режим на работа. Високото равнище на нерегулираната заетост е и реакция на мерките на сегашното правителство за въвеждане на минимални осигурителни прагове по професии и задължителна регистрация на трудовите договори, които представляват ефективно увеличание на осигурителната тежест.

Ниските доходи и стратегията за оцеляване са също фактор, подпомогнал този процес. Не без значение е и обстоятелството, че в рамките на нерегулираната трудова заетост участват не само хора с ниски, а и със средни доходи. Те са и най-ощетените от гледна точка на структурата на доходите си, тъй като разполагаемия от тях доход е едва половината от брутното им възнаграждение. Такива са констатациите на последния доклад на Американската агенция за международно развитие (AAMP) „Пазарът на труда в България 2003", според който, ние сме все още на най-ниско равнище на доходи сред страните в преход. Независимо от факта, че през 2002г. БВП на страната е само 8.4% по-нисък от равнището през 1990, а на човек от населението дори по-висок, за същия период средната реална работна заплата е намаляла с 51%. Изводите на агенцията са, че досегашната политика на труда е била насочена към най-ниските равнища на доходите и в резултат от това при тази категория силно са отслабени стимулите към труд. Основната тежест на социалните осигуровки и данъци се поема от лицата с над средни доходи – между 800 лв. и 1000 лв., докато тези с доход над 1650 лв. са социално и данъчно облагодетелствани (вж. фиг. 5).

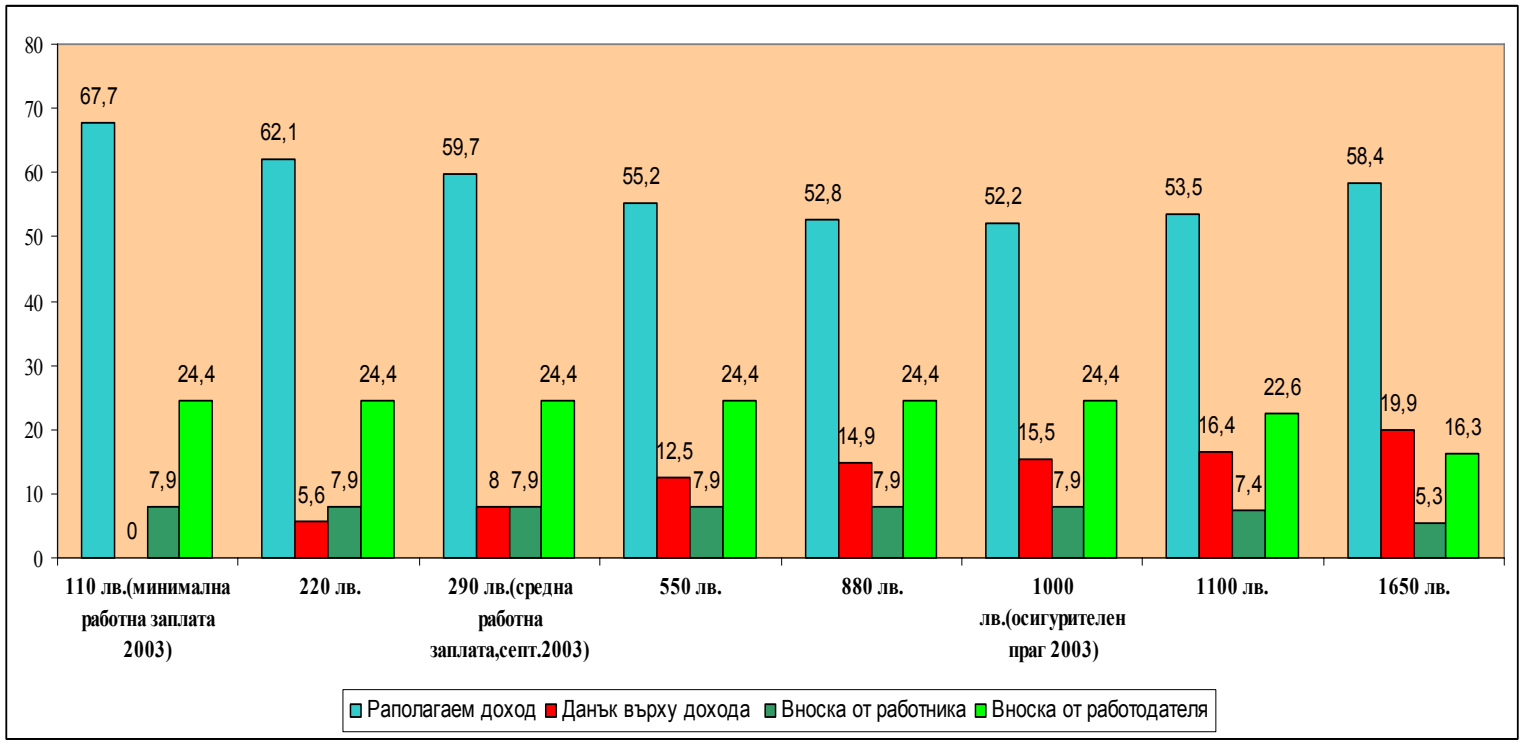
Изводът, който са налага от развитието на трудовия пазар у нас през последните години, е, че той не само не създава достатъчно стимули за труд и усъвършенстване на работната сила, а дори напротив, демотивира, и то силно, квалифицираната и образованата работна ръка.

под ръководството на Й. Христосков и колектив Г. Шопов и И. Белева и организирано от Института за социални и икономически изследвания, Института за пазарна икономика и фондация „Ф. Науман".

[44] Чавдарова, Т. Цит. съч., с. 208.

Фигура 5

Структура на брутните възнаграждения на отделни равнища на доходите (%)



Източник: Американска агенция за международно развитие. Пазарът на труда в България 2003. Вж. 24 часа, 11. 05. 2004, с. 10.

Останалите ресурсни пазари (доколкото могат да бъдат определени като такива) участват с неповече от 5% от разпределението на националния доход под формата на доход от предприемачество и от собственост. Всички останали видове доход имат непазарна основа за образуване и са резултат от преразпределителни процеси или непазарно потребление. На практика около 60% от доходите в страната се формират извън пазара, което е сериозна индикация за незрелостта на пазарните механизми и неефективността на пазарните разпределителните процеси. Значителен е делът на пенсиите, помощите и стипендиите – около 20% от общите доходи, който при сега утвърждаващата се пенсионна система е все още сериозно бреме за разходната част на бюджета.

Таблица 6

Динамика на източниците на доход за периода 1990-2002г.

Източници	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1995**	**1998**	**1999**	**2002**
Общ доход	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*
Работна заплата	57.1	45.4	44.3	42.9	38.0	40.1	41.9	37.4
Извънработната заплата	0.4	0.4	2.1	2.7	3.0	3.2	5.3	4.2
Предприемачество	-	-	2.2	2.4	2.9	4.3	4.4	4.2
Собственост	-	-	0.2	0.6	0.6	0.8	0.8	0.6
Пенсии, помощи, стипендии	10.9	22.7	20.7	20.8	16.8	19.3	19.7	22.1
Домашно стопанство	14.4	21.4	21.2	20.2	27.6	20.7	17.7	19.7
Други	9.2	10.1	9.3	9.8	10.7	11.1	9.2	11.8

Източник: Чавдарова, Т., Цит. съч., с. 199; Статистически годишник 2003. С., НСИ, 2003, с. 83.

Устойчивото присъствие на домашното производство в рамките на около 20% от общите доходи в България е симптом за продължаващата от времето на социализма тенденция към паралелни икономически структури, които допълват и същевременно подронват ролята на официалните (в случая продуктовите пазари). От една страна, домашното стопанство е отдушник на икономическата мизерия – съществуващата безработица, ниските доходи и неплатежоспособността на населението, но от друга, то е израз на неразвитите пазарни отношения в селското стопанство и на дълбоките традиции за самооцеляването на българина.

На фона на слабото участие на пазарните механизми при разпределението на обществения продукт *политиката на доходите* съвместява две функции – разпределителна и преразпределителна. Първата е свързана с необходимостта да се гарантират доходи на значителна част от населението в извънтрудоспособна възраст и на тази част от активната работна сила, която принудително е извън пазара на труда – безработните, т.е. около половината от българското населението. Преразпределителната функция се отнася до финансирането на социалната инфраструктура и осигуряването на публични блага, пряко свързани с възпроизводството на населението – образование, здравеопазване и култура. Независимо от политическите ангажименти, декларирани в Преамбюла на Конституцията от 1991г. за развитието на България като социална държава, икономическите реалности от последните години не потвърждават подобна политическа воля. Липсата на финансов ресурс на държавата сведе социалните разходи до задължителните им компоненти –

системата на трасферните плащания и частичното финансиране на социалните дейности. Разширяването на обхвата им е пряко свързано с възможностите за външно финансиране, като съществуващата практика потвърждава теоретичната теза за неразривната връзка между икономическото и социалното развитие.

Съществува твърде голямо различие в данните, илюстриращи степента на диференциация и поляризация на доходите, измерени чрез коефициента на Джини. Например според данните от домакинските бюджети неговите стойности са умерено високи и показват тенденция към известно намаляване в периода 1995-2000г. Близки до официалните са изчисленията на Св. Тодорова, според която 1995г. е пикова от гледна точка на достигане на максимални стойности на коефициента.[45] По-ниски са стойностите на индекса по данни от Националния статистически институт, които са близки и до тези, публикувани в ежегодния доклад на Световната банка "World Development Indicators".[46] Ако се елиминират различията и се потърси общата тенденция, тя е безспорно в констатацията, че след 1989г., когато уравновиловъчното разпределение и силното влияние на социалната политика нареждаше България в позиция на най-слабо доходно диференциране (коефициентът на Джини за 1989г. е 21.7%), в условията на пазарен преход е налице процес на рязко засилване неравенството в доходите на населението. Основен източник на доходно диференциране до 1997г. е инфлационната спирала, преустановяването на която води и до известно намаляване на стойностите на коефициента през последните години. Задълбочаващата се подоходна диференциация няма позитивен характер, тъй като не е съпроводена с увеличаване стимулите за труд, нито с по-ефективно пазарно използване на наличните ресурси в страната.

Интересни процеси се наблюдават при сравняване на полюсните групи домакинства – 20% най-бедни и най-богати. Отношението се движи в рамките на 5.95 и 6.48 пъти, което илюстрира силна степен на поляризация на доходите. В сравнение с регулираните развити пазарни икономики, където разривът е относително по-малък (за Япония е 4.3, за Швеция – 4.6 и за Германия – 5.8) доходното разпределение в България показва значими пазарни ефекти, без да е налице пазарно разпределение на продукта.[47]

Негативна е и тенденцията към намаляване относителния дял на групите с ниски доходи в общото разпределение на продукта. За периода 1992-2002г. се наблюдава устойчива тенденция към съкращаване участието на 6-те децилни групи с най-ниски доходи, които участват като група в

[45] За 1995г. коефициентът е 36.0%, за 1996г. – 34.0, за **1997 – 34.1,** за 1998г. – 32.1, 1999г. – 31.1 и за 2000г. – 31.0%. Данните на Светлана Тодорова са за периода 1992-1997г. и те показват следния тренд – 1992г. – 0.30%, 1993 – 0.31, 1994 – 0.34, 1995 – 0.36, 1996 – 0.34 и **1997г. – 0.34%.** Изходните данни и тук са взети от Бюджетите на домакинствата в Република България, НСИ за съответните години (вж. Тодорова, Св. Диференциация в доходите на населението в период на преход към пазарно стопанство. Известия на Икономически университет, Варна, 1998, бр. 4, с. 53).

[46] По данни на НСИ коефициентът на Джини за 1994г. е 23.4%, 1995 – 25.7, 1996 – 25.6, **1997 – 25.9,** 1998 – 25.7, 1999 – 25.9 и 2000г. – 25.8%. В доклада от 2002г. е посочен коефициентът за 1997г. за България и неговата стойност е **26.4%** (World Development Indicators, 2002, p. 74).

[47] За България данните са от изчисленията на Тодорова, Св. Цит. съч., с. 54, а за развитите пазарни икономики вж. World Development Indicators, 2002, p. 74, 75, 76.

потреблението на 35.3% от обществения продукт. Както справедливо отбелязва Ст. Статев, подобна тенденция е „чиста проба пауперизация на около две трети от българския народ".[48] В същото време 10% най-богати домакинства присвояват близо една трета от обществения продукт, като се смята, че разпределението вътре в рамките на тази група е също крайно неравномерно.

Анализът на протичащите разпределителни и преразпределителни процеси в българската икономика през последното десетилетие показва, че липсата на оформена и нормално функционираща система от ресурсни пазари у нас запазва значението на държавното администриране и нормативно определяне на доходите. Трудовият пазар, макар и реално функциониращ, е силно регулиран от активните мерки на политиката на доходите, провеждана от отделните правителства. Поради ниското равнище на реалните доходи, слабо обвързани с производителността на труда, приоритет на държавата са безработните и индивидите с най-ниските равнища на доходите. Развитата система на помощи и парични трансфери е за сметка на голямото социално и данъчно бреме на носителите на по-високи равнища на доходите и особено тези, които са малко над средните. Подобен подход е в противоречие с идеята за *социалната държава*, която е политическият избор на обществото от началото на пазарния преход и има за основа широка и добре осигурена средна класа. Противно на конституционно изявените социални цели на пазарното развитие, провежданата социална политика се свежда до основните й елементи – трансферните плащания и социалната инфраструктура. Постепенното въвеждане на частно-държавните принципи на финансиране на образованието, здравеопазването и културата при ниското равнище на доходите за по-голямата част от населението, вкл. и тази със средни доходи, ще ограничава и в бъдеще достъпа до публичните услуги и ще задълбочава негативното си влияние върху количествените и качествените характеристики на човешкия ресурс в България.

*

Анализът на практическите измерения на трите основни икономически критерия за сравнение дава основание за определени изводи и заключения.

Първо, последователната смяна на икономическите идеи за извършването на пазарните реформи у нас като резултат от управлението на леви и десни правителства не наруши историческата тенденция към *активното* участие на държавата в икономическия живот. Регулативистката философия обаче, която се оформя като фундамент на националната ни икономическа политика предполага ревизия и коренна промяна на обществената нагласа на политическия елит и на нацията за мястото и функциите на държавата в условия на пазарна икономика.

Второ, особено значим за успешното икономическо развитие на България е проблемът за отношението на държавата към частния сектор и по-конкретно към *едрия* частен капитал. Утвърждаването на частни национални корпоративни фирми с подкрепата на държавата е една от

[48] Статев, С. Социално-икономически дисбаланси. – В: Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функциониращa пазарна икономика, УИ „Стопанство, С., 2003, с. 28.

кардиналните задачи на пазарания преход, която по този начин ще реши и други важни въпроси като модела на икономическия растеж, отрасловото преструктуриране, открояването на конкурентните предимства и външноикономическата ни стратегия. Такъв подход и отношение на държавата към частния сектор ще отговаря адекватно на регулативистката икономическа философия, изповядвана от страните-членки на ЕС и ще съдейства за по-успешното интегриране на българската икономика на всички равнища на европейско кооперирание и сътрудничество.

***Трето**,* социалните ангажименти на държавата, легитимирани от българската конституция, също се нуждаят от философско (теоретично) прецизиране. Практиката на европейските страни показва, че успешната социална политика е функционално свързана с икономическия растеж и натрупаното икономическо богатство. Всяко откъсване на политическите и социалните цели от икономическата им основа – ефективно функциониращата пазарна икономика, превръща политиката на доходите в евтин популизъм и политическа демагогия. При отсъствие на значим икономически потенциал, който да осигури достатъчно средства за преразпределение от страна на държавата, социалната политика не бива да се свързва единствено с подпомагане на най-бедните слоеве от населението и това да става за сметка най-вече на накърнените интереси на професионалистите, висококвалифицираните и образованите специалисти. Подобна политика би ограничила стимулите на най-активната и производителна част от човешките ресурси и би лишила пазарната икономика от нейната естествена социална основа и двигател за развитие – средната класа. Социалните ангажименти на държавата към тази част от населението (разбирани в по-широк смисъл) са не по-малко важни за постигането на консенсус по обществено значими проблеми – дългосрочните икономически приоритети за развитие и публичните блага (образование, здравеопазване и култура). Осъзнаването на пазарния преход у нас не само като икономически, а като цивилизационно-културен проблем повишава ролята на държавата в основните социални сфери. Нейна приоритетна задача е не само реформирането на икономическата среда (изграждане на пазарните институции и законовата рамка за тяхното функциониране), но и създаването на адекватно социално пространство за възприемане и развитие на принципите на рационалното (пазарно) мислене и поведение, с което да придаде пазарен дух, смисъл и мотивация за развитие на тази пазарна среда.

Ваня Банабакова[1]

Година XIII, 2004, 3

МОДЕЛИ ЗА ОПТИМИЗАЦИОННИ ЛОГИСТИЧНИ РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРА НА БЪЛГАРСКАТА АРМИЯ)

Разгледани са направленията на реализация на логистиката като налагащ се в практиката стратегически инструмент, насочен към осигуряване на конкурентно предимство. Предложени са математически модели за оптимизиране на логистичните дейности по определени критерии, разработени и апробирани за армията, но с приложение и в стопанската сфера. Целта на разработването и приложението на математическите модели е увеличаване ролята на логистиката за постигане на по-високо равнище на организационна ефективност.
JEL: C52, H56, L81, L91

Въведение

В началните етапи от развитието си логистиката се е разглеждала като част от маркетинга. Но в края на 60-те и началото на 70-те години на миналия век разбирането, че разходите за складиране и дистрибуция поглъщат все по-голяма част от приходите при продажбите, засилва самостоятелното значение ѝ. Логистиката поема главната отговорност за складирането, запасите от стоки и транспорта в много организации, а маркетингът остава отговорен за проучването на пазара, договарянето, стимулирането и продажбите. Това е основната причина за наличието на известен конфликт между ръководителите на логистичните и маркетинговите отдели. Маркетинговият отдел критикува логистиците, че минимизират разходите, без да се съобразяват с нуждите на клиентите. Логистичният отдел от своя страна обвинява маркетолозите, че те преследват продажби "на всяка цена". Много организации разбират, обаче, че не конфликтите, а взаимодействието между тези функции предоставя стратегическа възможност за успех. "Логистиката като стратегически ресурс има за задача да гарантира, че създаваното от маркетинга търсене, действително се осигурява с високо равнище на обслужване".[2]

[1] *Ваня Банабакова е гл. ас. д-р в Национален военен университет "Васил Левски" – В. Търново, катедра "Стопанско управление и логистично осигуряване", тел: 062/618786, e-mail: v_banabakova@abv.bg.*

[2] Македонска, Д. и др. Логистика. ТУ – Варна, 2001, с. 93.

1. Специфика на логистичните дейности

Според Филип Котлър логистиката включва планиране, изпълнение и контрол върху движението на физическите потоци от материали и готови стоки от точките на произход до точките на употреба, с цел удовлетворяване на изискванията на клиента и реализиране на печалба.[3]

Логистиката не е само разход, но и мощно средство за осигуряване на конкурентно предимство. Организациите могат да привличат допълнителни клиенти чрез предлагане на по-добро обслужване, по-бърз цикъл или по-ниски цени в резултат от подобрения в логистичните дейности.

Джон Гаторна смята, че логистиката може да се дефинира като процес на стратегическо управление на придобиването, придвижването и съхранението на материали, резервни части и стоки (и съпровождащите ги информационни потоци) в организацията и нейните маркетингови канали за изпълнение на поръчките по най-ефективен начин. Логистиката е източник на добавена стойност и може да играе жизнена роля в организационната рентабилност.[4]

За да се реализира логистиката на практика, са необходими следните предпоставки: организационно единство между транспорт и складово стопанство; връзка на стоковия със съответно описващия го информационен поток; управление и контрол на стоковото движение.

Мисията на логистичния мениджмънт се изразява в планиране и координиране на всички дейности, необходими за достигане на желаната степен на логистично обслужване и възможно най-ниско равнище на разходите за логистика.[5] Логистиката трябва да се разглежда основно като връзка между мястото на крайното (пазарно) потребление и функциониращите дейности в организацията. Сферата ѝ на действие е целесъобразно да се простира от управлението на материалните и свързаните с тях информационни потоци през снабдяването до дистрибуцията на крайния продукт.

Целта на логистиката е да се осъществи придвижване на стоката **при оптимално качество на доставката и обслужване на потребителите и при минимални разходи за това**. Между компонентите "качество на доставката" и "разходи" съществува обратнопропорционална зависимост и в резултат от това се търси оптималното им съотношение.

Логистиката трябва да предложи сигурност на клиента относно това, че той получава **точната** стока, в **точното** време, в **точното** количество и в **точното** качество.[6]

Тя не търси оптимални управленски решения за всеки вид и етап на организационния логистичен процес, а оптимизация на съвкупния такъв както в снабдяването, така и при реализацията на стоките и услугите. Явлението

---

[3] Котлър, Ф. Управление на маркетинга: структура на управлението на пазарното предлагане. "Класика и стил" ООД. 2002, С., с. 505.
[4] Гаторна, Дж. Основи на логистиката и дистрибуцията. Бургас, Делфин прес. 1996, с. 25.
[5] Christopher, M. Logistics and Supply Chain Management, London, Financial Times Pitman Publishing, 1998, p.13.
[6] Македонска, Д. Цит. съч., с. 95.

логистичен синергизъм[7] налага във всички случаи съвкупните разходи за логистика да бъдат по-малки от сбора на разходите за реализирането на отделните логистични дейности, като за целта е необходимо постигане на висока координираност и интегрираност.

Логистиката се утвърждава както в стратегическата, така и в оперативната област. Разграничаваме следните логистични направления, насочени в стратегическата област: определяне на местонахождението и броя на складовете; решения относно собствен или външен транспорт; решения за собствено производство или покупка.

Логистичните дейности в оперативната област са насочени към: управление на поръчките, обработка на продуктите; управление на складовото стопанство; управление на запасите; управление на транспорта, вкл. определяне формите за доставка.

Независимо от вида на материалните средства, обект на снабдяване и дистрибуция, логистиката се реализира чрез конкретни дейности, а именно: управление на поръчките, обработка на продуктите, управление на складовото стопанство, транспорта и запасите. Разработването на ефективни логистични проекти изисква изследване на характеристиките на тези дейности, координирането и оптимизирането им.

Управлението на поръчките е първата дейност от логистичния комплекс. Тя е свързана с приемането на поръчките от потребителите, окомплектоването на продуктите и тяхното изпращане към купувача. Целесъобразно е да се скъсява цикълът "поръчка – плащане", тъй като той включва много стъпки, в т.ч. предаването на поръчките от служителя по продажбите, въвеждане на поръчката и проверка на платежоспособността на клиента, планиране на запасите и на производството, изпращане на поръчката и фактурата, извършване на разплащането. Колкото по-дълъг е този цикъл, толкова по-малко е удовлетворението на клиента и печалбата на организацията. Организациите би трябвало значително да ускорят обработката на поръчките благодарение на компютърните технологии.

Обработката на продуктите представлява дейност, която включва редица операции, целящи да предпазят продуктите от увреждане при тяхното съхранение и транспортиране, като характеристиките на самия продукт често определят как той да бъде обработен. Процедурите и техниката по обработката трябва да увеличат използваемия капацитет на склада, да намалят броя на манипулациите със стоката и да подобрят обслужването на клиентите. Опаковката, товаренето и системата на придвижване е целесъобразно да се координират, за да се минимизират разходите и увеличи удовлетворението на клиентите.

Стоките трябва също да бъдат опаковани подходящо, за да се предпазят от повреда по време на товарно-разтоварните операции.

При разработката на системите за товарене и разтоварване е необходимо определяне на оборудването за обработка на продуктите. Първият вариант включва единично товарене, което се изразява в групирането на една или повече кутии в пакет или на скара, което позволява придвижването на товарите чрез електрокари, електротелфери, конвейерни

[7] Казакова, С., Г. Тасев. Логистика. С., "Viktrix", 2003, с. 13.

линии и други механични средства. Вторият вариант включва използването на контейнерите, които са революционизирали физическата дистрибуция чрез разширяване на възможностите на транспортната система. Тези възможности позволяват да се транспортират бързо и надеждно широк диапазон от товари при стабилни цени. Използването на контейнерите е енергийно ефективно, намалява необходимостта от охрана и понижава вероятността от загуби и повреди.

Управлението на транспорта изисква анализ на различните видове транспортни средства, предназначени за експедиция на стоките от мястото на производството или съхранението им до мястото на тяхното потребление, и избор на оптимален вариант за транспортиране на стоките, като всяко решение трябва да се съобрази с конкретните условия.

Целите на организацията във връзка с управлението на транспорта са:

- осигуряване на високо качество на транспортното обслужване;
- минимизиране на разходите по дейността.

При вземането на управленски решения, насочени към транспорта, трябва да се имат в предвид следните опорни моменти: откриване на оптималното съотношение между разходите за транспорт и качеството на транспортната услуга; избор на най-подходящите транспортни средства за всеки конкретен случай; определяне на рационални маршрути за движението на транспортните средства при изпълнение на доставката.

Изборът на транспорт изисква анализ на технико-икономическите особености на отделните видове, като се акцентира върху следните характеристики: транспортни средства; специфика на експлоатация; икономическа ефективност и др.

Всеки вид транспорт има специфични особености, предимства и недостатъци от гледна точка на превоза на различните видове материални средства и избора на оптимален вариант.[8]

Спецификите на различните видове транспорт е целесъобразно да се изследват на основата на SWOT–анализа, който разкрива силните и слабите им страни и възможностите и заплахите за развитие (вж. табл. 1).

Вземането на оптимални решения, свързани с логистиката на транспорта, изисква разработването на система от критерии, характеризиращи различните видове транспортни средства. Според Прайд и Феръл системата трябва да включва следните основни критерии:[9]

- **Критерий №1: Разходи.** Сравняват се възможните начини на транспорт, за да се определи дали изгодите от по-скъпия транспорт заслужават високия разход.
- **Критерий №2: Транзитно време**. Характеризира се с общото време, през което превозвачът притежава продукта, вкл. времето, необходимо за товарене и разтоварване от точката на произход до точката на дестинация. Тясно свързани с критерия “транзитно време” са критериите “честота” и “брой” на пратките на ден. Транзитното време влияе върху способността да се предоставят

[8] За повече подробности вж. Митев, Н., М. Чиприянов. Маркетинг и логистика. Свищов, 2002, с. 407-409.
[9] Прайд, Ул., О. Феръл. Маркетинг: концепции и стратегии. С., Форком, 1995, с. 230.

услуги. Често се практикува изпращачът на стоката да се възползва от транзитното време, за да обработи поръчките по пътя – възможност, особено важна за селскостопанските стоки и за суровините. Някои железопътни превозвачи също позволяват да се пренасочват вагоните вече на път, с което се постига максимална гъвкавост при избора на пазари.

- **Критерий №3: Надеждност**. Тя се определя от постоянството на предоставените услуги. Организацията трябва да е в състояние да разчита на своите превозвачи да доставят продуктите в срок и в приемливо състояние. Заедно с транзитното време този критерий влияе върху разходите за запаси, вкл. за загуби, когато продуктите ги няма. Ненадеждният транспорт изисква по-високо равнище на запаси, за да предотврати дефицита. Същевременно надеждните доставки позволяват на потребителите да поддържат по-малки запаси при по-ниски цени.
- **Критерий №4: Способност**. Този критерий определя възможността на съответния вид транспорт да предостави подходящо оборудване и условия за пренасяне на по-специални продукти.
- **Критерий №5: Достъпност**. Тя се изразява във възможността на превозвача да придвижва продукта по определен маршрут или мрежа (железопътни линии, водни артерии, камионни маршрути), което е мярка за неговата достъпност. Например до определени обекти може да се стигне само с камиони. Някои превозвачи се разграничават помежду си по обслужващите области, които техните конкуренти не покриват.
- **Критерий №6: Сигурност**. Тя се определя от физическото състояние на стоките при доставка. Когато продуктът се загуби или развали, обикновено е отговорен превозвачът. Все пак лошото обслужване и липсата на сигурност косвено водят до увеличаване на разходите и намаляване на печалбата, поради това, че развалените или загубените продукти не са налични за незабавна продажба и употреба. Проблемите за сигурността се различават значително според транспортните фирми и географските райони.

Всички видове транспорт имат проблеми със сигурността, ето защо е необходимо да се оценява относителният риск за всеки от тях.

- **Критерий №7: Проследяемост**. Това е относителната лекота, с която дадена пратка може да се открие и прехвърли или намери, ако е загубена. Бързата проследяемост е удобство, което някои фирми високо ценят. Проследяването на пратката заедно с бързото фактуриране и обработка на оплакванията са дейности, които увеличават потребителската лоялност и подобряват имиджа на организацията на пазара.

Таблица 1

SOWT – анализ на видовете транспорт

Железопътен транспорт	**Силни страни**	**Слаби страни**
	Транспортиране на тежки и обемни стоки Превоз на големи разстояния Ниска цена Висока регионална достъпност Масовост Сигурност на доставката	Понижаване качеството на услугата Бавен превоз Ниска маневреност Лошо състояние на оборудването
	Възможности	**Заплахи**
	Независимост от климатичните фактори Повишаване качеството на услугата Повишаване на бързината в резултат от развитие на технологиите	Конкуренция от страна на другите видове транспорт Недостиг на превозни средства в определени моменти
Воден транспорт	**Силни страни**	**Слаби страни**
	Превоз на дълготрайни продукти с ниска единична цена Висок капацитет Масовост Ниска цена	Бавно доставяне Ограничена достъпност
	Възможности	**Заплахи**
	Тенденция към увеличаване на относителния му дял в общата структура на транспорта	Конкуренция от страна на другите видове транспорт Зависимост от климатичните фактори
Автомобилен транспорт	**Силни страни**	**Слаби страни**
	Превоз на нетрайни стоки и стоки с висока единична цена Бързо доставяне Висока маневреност Гъвкаво разписание	Малък капацитет Ниска сигурност на доставката
	Възможности	**Заплахи**
	Компютъризирано управление на товарите	Конкуренция от страна на другите видове транспорт Зависимост от климатичните фактори
Въздушен транспорт	**Силни страни**	**Слаби страни**
	Превоз на малки по обем стоки с висока стойност Превоз на големи разстояния Бързо доставяне Гъвкаво разписание	Висока цена Нисък капацитет
	Възможности	**Заплахи**
	Тенденция към понижаване цената на услугата	Конкуренция от страна на другите видове транспорт Зависимост от климатичните фактори
Тръбопроводен транспорт	**Силни страни**	**Слаби страни**
	Превоз на течни и газообразни продукти Ниска цена Голям капацитет Сигурност на доставките Висока автоматизация	Еднотипни доставки Ограничена достъпност
	Възможности	**Заплахи**
	Развитие на технологиите	Лошо състояние на оборудването

Целесъобразно е изпращачът да се съобразява с разгледаните критерии при избора на транспортно средство за доставка на конкретен продукт. Те трябва да се диференцират според вида на превозваните стоки, финансовите възможности на организацията, срока на доставка, географските и климатичните условия и др.

Основните критерии за избор на транспорт и значението им за всеки вид транспорт според Стентън са представени на табл. 2.[10]

За извършването на транспортните услуги могат да се използват собствени превозни средства, транспортни фирми, обществени или частни превозвачи.

Независимо от това на кого принадлежат транспортните средства, целта на логистиката е да се създаде, от една страна, рационална организация за придвижване на стоките, а от друга, да се достави

[10] Stanton, W. Fundamentals of Marketing. New York, 1981, p. 219.

необходимият асортимент, задоволяващ търсенето на потребителите при реализирането на възможно по-малко транспортни разходи. За това се използват методите на математическото програмиране, чието приложение ще бъде разгледано по-нататък.

Таблица 2

Оценка на видовете транспорт

Критерии за избор	Вид на транспорта				
	Железопътен	Морски, речен	Шосеен	Тръбопроводен	Въздушен
Скорост на доставката	средна	най-ниска	висока	ниска	най-висока
Разходи за транспорт	средни	най-малки	големи	малки	най-големи
Надеждност на доставката	средна	ниска	добра	висока	средна
Разнообразие от превозвани стоки	най-голямо	голямо	средно	ограничено	ограничено
Брой райони на обслужване	голям	среден	голям	малък	голям
Специфика на продуктите	големи количества продукти	големи количества	продукти с висока единична цена и къси срокове на доставка	течни и газообразни продукти	нетрайни продукти с висока единична цена

Рационалната организация на снабдяването изисква избор на подходяща **форма за доставка**. Според Коралиев се прилагат две основни форми – централизирана и децентрализирана, които изискват изследване на техните специфични особености.[11]

Централизираната доставка трябва да се организира от снабдяващия орган и съответния склад. Тези доставки имат редица положителни страни: цялата организация на доставката от началния до крайния пункт е задължение на органа по снабдяването и на склада; осигуряват се условия за по-ефективно използване на транспортните средства, свързани с товароподемността и времето, повишаването на производителността на складовите работници и подобряването на ритмичността на доставките. Централизираните доставки могат да се реализират чрез прилагането на следните **системи** за извозване на товарите:

- **Еднопосочна система.** При нея се обслужва един или едновременно няколко потребители, разположени в една посока. Обратният курс на транспортното средство е празен или с освободен амбалаж. **Необходимият брой транспортни средства** при прилагане на еднопосочната схема се определя по формулата:

(1) $$N_e = \frac{Q\left(t_1 + t_2 + t_3 + t_4\right)}{60 \ .R \ .F \ .K},$$

където N_e е броят на необходимите транспортни средства при еднопосочната схема на движение;

[11] Коралиев, Ян. Логистика на снабдяването. С., УИ "Стопанство", 1998, с. 122-123.

Q – количеството материални средства, превозвани на една смяна в *m*;

t_1 – времето за пробег на едно транспортно средство от единия до другия край на маршрута, в *минути*;

t_2 – времето за товарни операции за един рейс;

t_3 – времето за всички разтоварни операции за един рейс;

t_4 – времето за възможни забавяния по пътя;

R – номиналната товароподемност на транспортното средство;

K – коефициентът на използване на товароподемността на транспортното средство;

F – фондът време в часове при едносменна работа на транспортното средство.

- **Лъчева (многопосочна) система.** При нея се обслужват едновременно няколко потребителя, разположени в различни посоки. Извозването може да се извърши с транспортното средство за всяка посока. Обратният курс е празен или с амбалаж. Транспортните средства при лъчевата система се определят по формулата:

(2) $$N_{Л} = N_{E_1} + N_{E_2} + N_{E_3} + N_{E_4},$$

където $N_л$ е броят на транспортните средства при лъчева система;

N_{en} – броят на транспортните средства за всеки лъч от системата.

- **Пръстеновидна система.** При нея се обслужват последователно по-голям брой потребители. Извозването се извършва по обиколен маршрут, при който началния и крайния пункт съвпадат. Товарът на транспортното средство постепенно намалява и в крайния пункт стига до нула. Транспортните средства се определят по формулата:

(3) $$N_{n} = \frac{Q\ (t_1 + t_2 + t_3 - S\ ... + t_4)}{60\ .R\ .F\ .K},$$

където *Nn* е общото количество на превозваните материали за една смяна по целия пръстен, в *m*;

t_1 – времето за пробег на транспортното средство по целия пръстен, в *минути*;

S – броят на разтоварните пунктове в пръстена.

При **децентрализираната доставка** всеки потребител сам организира получаването и придвижването на необходимите стоки. Недостатък на тази форма е, че отпускането на стоки от складовете се осъществява като правило в малки количества, което затруднява ефективното използване на складовите механизми и увеличаването на производителността на складовите работници.

Управлението на складовото стопанство се налага от необходимостта всяка организация да складира готовите си стоки до тяхната продажба. Съхраняването е целесъобразна функция, тъй като производствените и потребителските цикли рядко съвпадат. Много селскостопански стоки например се произвеждат сезонно, докато търсенето е постоянно. Съхранението е призвано да преодолява несъответствията в желаните количества и времето.

Складирането не се ограничава само до съхраняването на стоките. Складовете получават стоки, събират ги на големи партиди, в резултат от което могат по-икономично да ги изпратят по предназначение. Според Прайд и Феръл складовете трябва да извършват редица основни **разпределителни функции** като:[12] получаване на стоката; идентифициране на стоката; сортиране на стоката; доставяне на стоки за съхранение; намиране, избиране и вземане на стоки; подреждане на пратките; изпращане на пратките.

Важно решение е определянето на **необходимия брой складове**, тъй като когато те са разположени на повече места, стоките могат да бъдат доставяни по-бързо, но складовите разходи нарастват. Ето защо броят на складовете трябва да балансира равнището на обслужване на клиентите и разходите за дистрибуция.

Формата на собственост и изпълняваните функции налагат обособяването на различни **видове складове**, като изборът на конкретен вид е обект на целесъобразно управленско решение. Възможно е организацията да притежава собствени складове или да наема площи в общи, които не са нейна собственост**.** Предимството на първите е това, че контролът е по-голям, но по този начин организациите обвързват капитала си и нямат гъвкавост при промяна на желаните райони. От своя страна общите складове изискват такса за заетото пространство, но осигуряват допълнителни платени услуги като проверка на стоките, опаковане, транспорт и фактуриране. При използването им организациите имат богат избор от места и видове, вкл. такива, специализирани за съхранение при ниски температури или на отделни видове стоки и др.

Съществуват и други видове складове – за съхранение и за дистрибуция. Първите съхраняват стоките за среден или дълъг период, а вторите получават стоки от различни заводи на организацията и от доставчици и ги отпращат възможно най-бързо. Целесъобразно е дистрибуционният център да се съсредоточава върху активното движение на стоките, а не върху пасивното съхраняване.

Дистрибуционните центрове (складове) трябва да предлагат:

- подобряване на обслужването на клиентите, поради това, че центърът осигурява наличност от стоки в асортимент на пълните им продуктови линии и скоростта на извършваните операции намалява времето за доставка до минимум;
- съкращаване на разходите, тъй като вместо да правят малки пратки към разпръснатите складове и клиенти, фабриките могат да изпращат големи количества стоки директно на дистрибуционния център при по-ниски цени, което понижава транспортните разходи, а бързият оборот на запасите намалява необходимостта от складове и разходи за съхраняване на стоките.

Важно направление на управлението на складовата дейност е **определянето на месторазположението на складовете**. Един от методите, използван за определяне на месторазположението на складовете, е **транспортната задача** (тя ще бъде илюстрирана с разработен модел в последващото изложение).

[12] Прайд, Ул., О. Феръл. Цит. съч., с. 223.

Управлението на складовата дейност изисква и **определяне на потребността от нарастване на складовата площ**. За целта е подходящо приложението на нормативния метод.[13] Според Белев той изисква предварително да са разработени и обособени нормативи за количеството стоки, което може нормално да се съхранява в един квадратен метър от складовата и по-специално от товарната площ. Необходимо е също да е известно – чрез план или прогноза, общото количество стоки, които ще се съхраняват през дадения период. Това общо количество е максималният стоков запас. Той се намира, като от складовия стокооборот на едро се извади транзитният стокооборот. Полученият остатък (стойност) се разделя на средната цена и се получават количествата складов стокооборот – стоките, които под форма на запас трябва да се съхраняват на определената складова площ според норматива за съхранението им на един квадратен метър от нея. Този норматив се разработва по стокови групи и отразява изискванията за съхранение според постановките на стоковедите за запазване и съхранение на потребителната стойност. Така определен в натура (обикновено в тонове), складовият оборот е база за определяне на среднодневната му величина, т. е. количествата за съхранение се делят на дните на периода (годината). Като се използват определеният норматив за обръщаемост на запаса и коефициентът за неравномерност на доставката, се определя максималната величина на запаса, който трябва да се съхрани в складовете на организацията:

(4) $$СЗ_{макс.} = СО_{ср.\ дн.} . НСЗ_{дни} . К_{н.д.},$$

където $СЗ_{макс.}$ е максималната величина на запаса за съхранение в складовете;

$СО_{ср.\ дн.}$ – среднодневният стокооборот в натурални единици (*m*);

$НСЗ_{дни}$ – нормативът за обръщаемост на стоковия запас в дни (на средния стоков запас);

$К_{нер.\ дост.}$ – коефициент на неравномерност на доставката, който е отношение на най-дългия период между две доставки към дните между доставките, определени с график или нормативно.

За да се изчислят нормативно необходимите складови площи (НСк Пл), се използва предварително определен норматив за съхранение на стоките на 1 кв. м. складова площ (НКст. 1 кв. м).

(5) $$НСкПл = \frac{СЗмакс}{НКст\ .1\ кв.м}$$

Този израз може да се модифицира и усъвършенства, като към складовата площ се прибавят и необходимите площи за проходите. Това са площите на другите помещения, свързани с функциите на складовата дейност – за приемане и отпускане на стоките, административни помещения, за допълнителни операции и манипулации – сортировка, дообработка, опаковка и други. Формулата се преобразува и в зависимост от начина на съхранението на стоките – в палети, на стифове, в насипно състояние, на рафтове и т.н. Необходимите складови площи за проходи обикновено се

[13] Белев, Д. Икономически анализ, прогнозиране и планиране в предприятието. С., Форком, 1998, с. 215-217.

определят като норматив към складовата площ за съхранение на стоките. Величината му зависи от начина на съхранение и от организацията на складовите операции. Обикновено тя е в рамките на 1.3 от площта за съхранение. Върху тази основа се определя и нормативната складова площ:

(6) $$НСкПл = \frac{СЗмакс}{НКст .1\ m^2}.Кпр.$$

Към така определената площ за съхранение на стоките се прибавят и другите необходими площи, посочени по-горе, и се получава общата площ на склада, съответстваща на нормативните изисквания.

Когато стоките се съхраняват в насипно състояние (силози), необходимата площ се определя така:

(7) $$НСкПл = \frac{СЗмакс}{НКст .1\ m^2}.Н.$$

Според тази формула максималният запас в натурално изражение се разделя на норматива за съхранение на стоката в един кубически метър и полученото се умножава по височината на склада.

Когато стоките се получават и съхраняват в палети, складовата площ се определя, както следва:

(8) $$НСкПл = \frac{СЗмакс\ \ Пл1пал.}{НКс1пал..\ Бр\ \ Рпал}.Кпр.$$

От израза се вижда, че складовата площ се определя, като максималният запас се умножава по площта на един палет и по коефициента на проходите и полученото се разделя на количеството стока в един палет, умножено по броя на палетите, наредени един върху друг.

При съхраняване на рафтове прилагаме следната формула:

(9) $$НСкПл = \frac{СЗмакс}{НКс1m^3\ .\ Бр\ \ Р}.Кпр.$$

В този случай максималният запас се дели на количеството стока, което по норматив се съхранява на един кв. метър от рафта, умножено по броя на рафтовете. Полученото се умножава по коефициента на проходите.

При съхранение на стифове изчисленията са следните:

(10) $$НСкПл = \frac{СЗмакс}{НКс\ 1к.б..\ БрК\ .Б}.Кпр.$$

При този вариант максималният запас се дели на произведението от количеството стока в един кашон, бала, сандък и др., умножено по броя им един върху друг, и полученото се умножава с коефициента на проходите.

Определената по норматив площ за съхранение на стоките е целесъобразно да се сравни с действащата (наличната). Така се разбира дали има потребност от нарастването ѝ, или е достатъчна за съхранението на максималното количество стоки през плановия период.

Управлението на запасите цели да се създават и поддържат оптимални обеми от стоки, които да отговарят адекватно на потребностите на купувачите. Целесъобразно е организацията да поддържа достатъчно запаси,

за да изпълнява всички поръчки на клиентите незабавно. Това обаче не е ефективно, тъй като разходите се увеличават бързо, когато качеството на обслужване на клиентите се повишава. Необходимо е да се знае с колко биха се увеличили продажбите и печалбите в резултат от поддържането на големи запаси и поемането на ангажимент за бързо изпълнение на поръчката.

Според Филип Котлър решението за запасите включва определянето на **момента за поръчка** и **обема на поръчката**.[14] С намаляването на запасите снабдителите трябва да знаят при какво равнище да направят нова поръчка. То е известно като **точка на поръчване**. Необходимо е тя да бъде толкова по-висока, колкото по-дълго е времето за изпълнение, темпото на използване и стандартът на обслужване. Ако времето за изпълнение и темпото на употреба от клиента са променливи величини, точката на поръчка трябва да бъде установена на по-високо равнище, за да се осигури **безопасно равнище на запаси**. Точката на поръчване има за задача да балансира рисковете от липса на стоки и разходите от презапасяване.

Обект на внимание е и **обемът на поръчката**. Колкото по-голямо количество се поръчва, толкова по-рядко трябва да се прави поръчка. Целесъобразно е организацията да балансира разходите по обработката на поръчките и по поддържането на запасите. Разходите за обработка на поръчката на един производител се състоят **от разходи за пренастройване и започване на производството и производствени разходи за продукта.** Ако разходите за пренастройване и започване на производството са ниски, производителят може често да произвежда продукта и да поддържа по-малки запаси. Ако те са високи, производителят трябва да намали средните разходи чрез производството на по-големи партиди и по-големи запаси.

Разходите за обработка на поръчката е целесъобразно да се сравняват с тези за поддържане на запасите. Колкото по-голямо е средното количество на запасите, толкова по-високи са разходите за поддържане (съхранение) на запасите. Последните включват такса за съхранение, данъци, застраховки, амортизации, цена на капитала и др.

Разходите за поддържане на запасите могат да достигнат до 30% от стойността им.[15] Това означава, че организация, която желае да поддържа високо равнище на запаси, трябва да докаже, че те ще повишат брутната печалба с повече, отколкото е увеличението на разходите за поддържане на запасите.

Предварителните етапи в управлението на запасите трябва да включват провеждането на **анализ и прогнозиране на материалните запаси**. **Целесъобразно е анализът на материалните запаси** да се извърши, като се приложат методите на икономическия анализ – сравнителният, методът на аналитичните групировки, графичният, индексният, методът на верижното заместване, методът на разликите, индексно-факториалният и корелационно-регресионният метод на анализ. За изготвяне на надеждна **прогноза за материалните запаси** е необходимо да се прилагат редица методи – сравнителните, методите на експертизата, на

[14] Котлър, Ф. Управление на маркетинга: анализ, планиране, реализация и контрол. Т. II. С., Графема, 1996, с. 202.
[15] Пак там.

екстраполацията и на моделирането. Методите на моделирането са най-точните и често използвани в прогностичната дейност. Те се прилагат с цел разработване на различни видове модели – логически, информационни, структурни и статистико-математически. Според Белев най-висока степен на вероятност за сбъдване на прогнозата осигуряват статистико-математическите методи, получени в резултат от приложението на корелационно-регресионния анализ. Изградените с тяхна помощ оптимални величини на обектите на прогностичната дейност обаче служат като ориентири, към които прогнозната величина трябва да се доближава. Те са ориентири и за обосноваването на плановите показатели. Ето защо използването на статистико-математическите методи в прогнозната дейност осигурява рационализация на прогнозирания показател, т.е. той да отговаря най-добре на условията и измененията, които се очаква да настъпят в бъдещия период както в него, така и в обкръжаващата го среда.[16] Методите за анализ и прогнозиране на материалните запаси са взаимосвързани и често се допълват.

С наложено приложение в логистичната практика е **методът "ABC-анализ"**. Неговата цел е да се идентифицира малко количество стока по опредени критерии, в резултат от което чрез целенасочени въздействия върху него могат да се постигнат ефекти с голяма стойност. Според Македонска това е т. нар. концентрация върху съществено, което отговаря и на основната идея на логистиката.[17]

АВС–анализът може да се приложи, като се използват критериите "относителен дял в общата стойност" и "относителен дял в общото количество" от гледна точка на усилията, необходими за закупуването и съхраняването на материалните запаси. На табл. 3 са представени основните класове материални средства, обособени според тези критерии.[18] Приложението на АВС-анализа е свързано с извършване на класификация на запасите в три класа, но е възможно и разширение на броя на класовете до четири и т.н.

Таблица 3

Групиране на материалните средства в класове на основата на АВС-анализа

Класове	Дял в общата стойност (%)	Дял в общото количество (%)
Клас А	70 – 80	5 – 10
Клас В	15 – 20	15 – 20
Клас С	5 – 10	70 – 80

Според Козловский тези критерии налагат формирането на специфична логистична политика, основана на АВС–анализа, която се изразява в следното:[19]

- Покупките на материални средства, принадлежащи към клас А, трябва да бъдат от значително по-надеждни доставчици в сравнение с тези на материалните средства от клас С.

[16] За повече подробности вж. Белев, Д. Цит. съч., с. 26-67
[17] Македонска, Д., Цит. съч., с. 275.
[18] Пак там, с. 277.
[19] Козловский, В.А. и др. Логистический менеджмент, Санкт-Петербург, Лань, 2002, с. 99.

- Материалните средства от клас А в сравнение с тези от класовете В и С трябва да се подлагат на прецизен контрол по отношение на начина и местата на складиране.
- Прогнозите за потребностите, отнасящи се до материалните средства от клас А трябва да бъдат много по-прецизни в сравнение с тези, свързани с класовете В и С.

АВС – анализът може да се приложи и въз основа на критериите "дял в обема на продажбите" и "дял в обема на реализираната печалба" от гледна точка на диференцираното обслужването на клиентите.[20] За целта е необходимо клиентите да се разграничат според вида, количеството и периодичността на покупките им, изискванията им към сроковете за доставка и т.н. Диференцирането на клиентите по определени признаци се извършва, за да се начертае необходимата стратегия и да се вземат съответните оперативни решения. Диференцирането цели да се определи кои стоки, услуги и клиенти са по-печеливши за организацията. В зависимост от това се формира политиката на продажбите на различните стоки и услуги и политиката на обслужването на клиентите според участието им в обема на продажбите и печалбата.

Управлението на обслужването на клиентите на основата на АВС-анализа изисква спазването на следните **етапи**.

Алгоритъм за провеждане на АВС – анализ

Етап 1: Класифициране на стоковите групи и техните разновидности в зависимост от участието им в обема на продажбите и в реализираната печалба.
Етап 2: Категоризиране на клиентите в зависимост от стоковите групи и количествата, които купуват.

Приложението на АВС – анализа е необходимо, тъй като при наличие на много позиции в запаса е трудно и невинаги оправдано да се прави прогнозиране на всяка една от тях. Ето защо е целесъобразно да се извърши групиране на стоките и да се изготвят прогнози само за стоките от клас А. Основната идея на метода е в това, че често относително малка част от обектите в дадено множество обхващат една голяма част от общия обем на продажбите и имат принос за реализирането на печалбата. Например 15% от стоките, предлагани в един търговски обект, могат да обхванат 85% от обема на продажбите.

Ориентировъчно групиране на стоките на основата на АВС–анализа е представено на табл. 4.

Таблица 4

Групиране на стоките в класове на основата на АВС – анализа

Класове	Дял в обема на продажбите (дял в реализираната печалба) (%)
Клас А	70 – 80
Клас В	15 – 20
Клас С	5 – 10

[20] Василева, Л. и др. Дистрибуционна политика. С., Тракия-М, 2002, с. 296.

Представената класификация на стоките въз основа на приноса им в обема на продажбите и реализираната печалба има само ориентировъчен характер и трябва да се прецизира съобразно спецификата на всяка конкретна организация.

Групирането на стоките се извършва с цел да се концентрира основното внимание от гледна точка на ефективността главно върху стоките от клас А. На стоките от клас С не може да се отделя същото внимание, но не могат и да се подценяват. Стоките от клас В заемат междинна позиция.

В зависимост от класа, към който се отнасят отделните стоки, се провежда диференцирана политика към тях. На табл. 5 са представени особеностите на всяка група стоки според вида на класа.

Таблица 5

Особености на класовете стоки според АВС – анализа

Стока	Характерни особености
Стока – А	Заемат най-голям дял в обема на продажбите и в реализираната печалба. Купуват се най-често, в големи количества от относително постоянни клиенти. Асортиментът е сравнително малък, продажбите им са високи, обръщаемостта на запасите е най-голяма, размерът на запасите е малък.
Стока – В	Заемат по-малък дял в обема на продажбите. Търси се по-голяма гама от взаимозаменяеми разновидности. Поддържат се по-големи стокови запаси, за да се осигури по-високо равнище на обслужване на клиентите.
Стока – С	Заемат най-малък дял в обема на продажбите и носят най-малка печалба. Предлага се голямо многообразие на асортиментни разновидности. Стоките са със забавена обръщаемост на запасите, поради което се поддържат по-големи стокови запаси. Тяхното предлагане създава у клиентите усещането за богат избор.

Клиентите също трябва да се категоризират в зависимост от това какво купуват и в какви количества. Тези, които купуват редовно големи количества стоки основно от клас “А”, са най-рентабилни за организацията, защото допринасят за реализацията на основния дял от продажбите и печалбата. Най-нерентабилни за фирмата са клиентите, които купуват малки количества стоки от клас “С”. В повечето случаи обаче такива клиенти са най-многобройни и организацията не може да се откаже от обслужването им. В същото време не е целесъобразно да се полагат еднакви усилия при тяхното обслужване в сравнение с клиентите от първата категория.

Въз основа на АВС – анализа се извършва ранжиране на стоките и клиентите и се търсят най-печелившите комбинации. Рентабилни комбинации са тези, при които клиентите от първата категория купуват стоки от клас “А” или между клиенти от първа категория и стоки от клас “В”. При следващите комбинации участието на стоките в обема на продажбите и печалбата намалява, като постепенно се стига до непечелившата комбинация между клиенти, които купуват малки количества стоки с ниски цени, но с голяма възможност за избор и заменяемост.

Основна задача на логистиката е да се осигури такова обслужване на клиентите, при което те да имат желание да купуват повече и редовно и да привличат нови клиенти. За целта е необходимо да се разработи диференцирана оферта, включваща оптимален срок за изпълнение на поръчката, поддържане на оптимално равнище на стокови запаси, което да

гарантира ритмичност при изпълнение на поръчките, оказване на допълнителни услуги (безплатни и платени), диференциране на обслужването и т.н.

Според Василева[21] въз основа на диференцирането на стоковите групи, услуги и клиенти може да се разработи **диференцирана политика за обслужване на клиентите** по отношение на: цикъла на изпълнение на поръчките; равнището на поддържаните стокови запаси в зависимост от търсенето и приноса в реализирането на печалбата; определянето на минимални количества за поръчване от отделни стокови групи; удължаване срока за доставка с необходимото време за консолидация (обединяване на малки товари за изпращане) на пратките до клиентите; избора на вида на транспорта, когато превозът се осигурява от доставчика, и т.н., както и по географски територии, дистрибуционни канали и продуктови линии.

Политиката по диференциране на обслужването на клиентите е свързана с разработването и приемането на **стандарти** на основата на следните критерии: разполагаемост с асортиментни разновидности и количества в процент от подадените поръчки; фактически доставени количества и асортиментни разновидности в процент към поръчаните; време за изпълнение на поръчките в часове или в дни и др.

Целесъобразно е стандартите за обслужване на клиентите да имат количествен израз и да отговарят на следните условия**:** да са валидни за по-дълъг период; предварително да се оферират и да се отнасят за всички клиенти от дадена категория; да улесняват изпълнението на поръчките и свързаните с тях процедури; да служат при разработването на плановете и сключването на дългосрочните договори с постоянните клиенти за тяхното обслужване.

Логистиката изисква и индивидуален подход на обслужване на потребителите, като индивидуалното обслужване трябва да се насочи само към перспективните клиенти, тъй като е свързано с повече разходи и усилия поради изпълнението на нестандартизирани процедури и операции. В същото време то осигурява по-голяма гъвкавост и съобразяване с изискванията и платежоспособността на целевия клиент.

Можем да обобщим, че значението на АВС – анализа се изразява във възможността за по-прецизно прогнозиране, контрол, надеждни доставки, максимална точност при отчета на съхраняваните материални средства и подобряване на възможностите за диференцирано логистично обслужване на крайните потребители.

АВС – анализът е първоначален етап при провеждането на **цялостен анализ на логистичната система, свързана с управлението на запасите** в дадена организация. По-долу е представен примерен алгоритъм на провеждане на анализ на логистична система за управление на запасите.[22]

---

[21] Василева, Л. и др. Цит. съч., с. 298.

[22] Биг – Петербург on line, иллюстрации и графически материалы, Business Service Association, 2001, http://www.big.spb.ru/publications/logistika.shtml

Алгоритъм на анализ на логистична система за управление на запасите в организацията

Етап 1	Определяне на стойността на запасите, номенклатурата им и техните количествени характеристики.
Етап 2	Провеждане на АВС – анализа и определяне на запасите с основно значение (клас А), по-малко важните (клас В) и незначителните запаси (клас С).
Етап 3	Определяне на процедурите за контрол върху различните видове запаси, прилагани в сегашния момент от организацията.
Етап 4	Сравняване на прилагания начин на контрол с необходимия.
Етап 5	Определяне на основните стъпки за преход от сегашната форма на контрол на запасите към целесъобразната. Усъвършенстването на системата за контрол на запасите изисква изключване на ненужните процедури.

Ефективното управление на запасите е свързано с приложението на подходящи **системи** и съответните **модели**. Основният критерий при избора на подходяща система е осигуряването на максимално точни равнища на запасите с минимални разходи. Това се налага от необходимостта избраната система да функционира ефективно, т.е. чрез нея да се осигури достатъчен обем от съхраняваните запаси с бърза обръщаемост и минимални разходи за тяхното управление.

Прилагат се следните **системи за управление на запасите** и свързаните с тях оптимизационни модели: с постоянен размер на поръчките, периодична и смесена система.[23] Изборът на ефективна система изисква изследване на техните особености.

Системите с постоянен размер на поръчките са непрекъснати системи за управление на запасите. Те регистрират и съхраняват информация за текущото състояние на запасите, като държат сметка за обема на поръчката и критичното й равнище, наречено точка на поръчка. Тези параметри имат постоянен характер независимо от търсенето, което е с променлива величина, а срокът за изпълнение на поръчката може да бъде постоянен или променлив. При определяне равнището на запасите значение има и средният размер, който се изчислява, като към гаранционния запас се прибави една втора от обема на поръчката.

Проявлението на системите с постоянен размер на поръчката е чрез модела за определяне на оптималния запас. Прилагането на този модел за оптимизиране на запасите се основава на информацията за разходите, прогнозното търсене и срока на изпълнение на поръчките. Размерът на поръчката е постоянен, еднакъв при всички заявки за попълване на запаса. Потреблението на запаса също е в равни количества и когато запасът достигне своето критично равнище, се пуска нова поръчка за попълването му. На тази основа се определя оптималното количество от даден запас, изразяващо количеството запас за удовлетворяване на определени потребности, не повече от необходимото, при което се постига най-голямо съвпадение или равенство на сумата на разходите за поръчка и сумата на

[23] Македонска, Д. Цит. съч., с. 211-236.

транспортните разходи. Оптималният запас се изчислява с помощта на формулата:[24]

(11) $$Qopt = \frac{\sqrt{2RQ}}{Pf + T},$$

където *Qopt* е оптималното количество запас;

R – разходите за поръчка;

Q – количеството от запаси, използвани за годишно потребление

P – цената на единица запас;

f – предлагаемият процент на разходите за поддържане на средногодишната стойност от даден запас;

T – транспортните разходи за превоз на единица стока (годишно).

При изчисляване на разходите за поръчка за определяне на оптималните количества от даден запас влияние могат да окажат следните фактори: динамиката в цените; инфлацията; забавянето на доставките; икономическата конюнктура и др. В резултат от това се предвижда и приложението на разновидности на модела за оптималния размер на поръчката – при доставки със закъснение, при отстъпки за количество, при известно повишение на цената и т.н.

Системата за управление на запасите, основаваща се на постоянния размер на поръчките, е с доказано в практиката приложение основно за управлението на запаси с висока стойност, за които е необходим много строг контрол.

Периодичните системи за управление се основават на периодичната проверка на съхраняваните запаси при фиксирани интервали, наречени контролни периоди. Те имат постоянен характер с оглед установяването на наличните складови запаси в началото на всеки период. Съществото за тази система е, че обемът на, интензивността на търсенето и критичното равнище на поръчката са променливи величини. За всеки съхраняван запас от дадена позиция се определя максимално равнище на запаса, чието предназначение е да удовлетворява търсенето през интервалите от време между поръчките. Обемът на конкретната поръчка се определя като разлика между максималното равнище и наличния запас в момента на проверката. Следователно периодичните системи са зависими от следните два показателя – фиксирания интервал на поръчките и максималното равнище на запаса. Това изисква наличието на по-голям обем гаранционен запас за дадена позиция с оглед предотвратяване на евентуален дефицит, породен от по-продължителния период между две проверки и срока на изпълнение на поръчката. Приложението на периодичната система за управление на запасите е чрез детерминираните модели за определяне на оптимален интервал между поръчките. То показва времето, когато трябва да се пусне поръчка за доставка по дадена позиция от запаси, като тези интервали са равни. За целта се използва следната формула, изведена на базата на минималните общи годишни разходи, чийто размер представлява съвкупността от разходите за покупка, за поръчка и за съхранение:

[24] Александров, С. и др. Управленска отчетност. Свищов, 1995, с. 242.

(12) $$Rg = QP + mR + \frac{QPf}{2m},$$

където *Rg* са общите годишни разходи;
QP – разходите за покупка;
m = 1/t – броят на поръчките;
R – разходите за поръчка;

$\frac{QPf}{2m}$ – разходите за съхранение на средния запас, в бр.;
t = 1/m – интервалът между две поръчки в годината.

След преобразуване формулата се изменя, както следва:

(13) $$Rg = Qp + \frac{R}{t} + \frac{QPft}{2}.$$

При изчисляване на минималните годишни разходи трябва да се има предвид, че периодът между поръчките, осигуряващ минимални годишни разходи, се определя чрез намирането на първата производна на разходите по *t*, приравнена на нула.

(14) $$t_0 = \frac{\sqrt{2R}}{QPf}.$$

Оттук, минималните годишни разходи се определят по формулата, при която се замества с t_o:

(15) $$Rg\ min = QP + Q \,.\, Pfto,$$

където *QPf* са разходите за съхранение на единица запас за година.

Приложението на модела изисква интензивността на търсенето на даден запас да е определена и постоянна, времето за попълване на запасите също да е постоянно и независимо. В практиката трудно се постига такава определеност, поради което възниква необходимостта от поддържането на по-голям гаранционен запас, а това невинаги е икономически изгодно. Влиянието на гаранционния запас е двупосочно – от една страна, с него се понижават разходите при липса на запас, а от друга, се увеличават разходите за съхранение, което обуславя необходимостта от неговото прецизно определяне. Практическият опит показва, че повишените разходи за гаранционен запас могат да се компенсират с приложението на по-широка номенклатура в рамките на една поръчка.

Смесената система за управление на запасите се нарича още “мини –макс система или система с две нива”, тъй като съчетава характерните белези на непрекъснатата и периодичната система. Съществото за нея е, че размерът на запаса периодично се проверява на равни интервали, а новата поръчка се пуска, когато обемът му достигне до критичната точка на поръчката. Размерът на поръчката се определя като разлика между максималния и текущия запас за фиксирания интервал от време. Оттук основните параметри на системата са продължителност на интервала между две поръчки (*t*); максимално равнище на запаса (*Qmax*) и точка на поръчка (*qbe*).

Приложението на смесената система за управление на запасите позволява доставките да се извършват в оптимални количества, което редуцира разходите от честото пускане на малки поръчки и поддържането на значителен гаранционен запас, изчислен на основата на анализа на колебанията в търсенето, осигуряващ защита за периода между два фиксирани интервала и срока за изпълнение на поръчката. Това я прави предпочитана в практиката на водещите в пазарно отношение организации в процеса на управлението на запасите и оптимизирането на тяхното равнище.

Практиката за планиране на запасите може да се промени поради нарастващия интерес към методите “just – in – time”, които се характеризират със специфична организация на пристигането на доставките точно в момента, когато са необходими. Ако доставчиците са зависими, производителят поддържа много по-ниски равнища на запасите и все пак успява да посрещне стандартите за изпълнение на поръчките на клиентите.

Все повече организации се опитват да преминат от предлагане, базирано на прогнози, към верига на предлагане, основано на реагиране на поръчките. При първото организацията произвежда количеството, определено чрез прогнозиране. При второто базираната на реагиране на поръчките верига за предлагане се задейства от клиента, така че има постоянно производство и обновяване на запасите при постъпването на поръчки. Организацията произвежда това, което се продава в момента. Производство, реагиращо на поръчки вместо на прогнози, значително намалява разходите за запаси и рисковете.

2. Модели за оптимизиране на логистичните дейности

Целите на логистиката, свързани с понижаване на съвкупните логистични разходи и повишаване равнището на обслужване на потребителите, налагат оптимизиране на разгледаните логистични дейности чрез приложение на математическите методи. Оптимизацията изисква разработването на модели, които могат да служат като ориентир при разработването на плана, чието приложение ще допренесе за изпълнение на начертаните логистични цели.

Ще предложим няколко модела за оптимизиране на логистичните дейности. Те са апробирани с реални входни данни за текуща ситуация, отнасяща се за българската армия (БА), но са с приложение както за военната, така и за стопанската сфера. Смятаме, че такова двуаспектно приложение е възможно, тъй като логистичните дейности, реализирани в армията, са сходни с тези в стопанската сфера. Близки са и логистичните цели, които за армията се изразяват като стремеж към понижаване на съвкупните разходи за логистика и осигуряване на високо равнище на изпълнение на планираните военни операции.

Години наред осигуряването на БА с материални средства се разглеждаше като рутинна дейност с осигурен бюджет без реална заинтересуваност от страна на логистичните органи по отношение на обема на разходите и последиците, свързани с некачествените доставки.

Военната реформа, произтичаща от промените в икономиката и обществото, и членството в НАТО наложиха необходимостта от нов поглед върху осигурителните процеси в армията.

Изследването на логистичната система на армията очертава следните проблеми:[25]

- **Недостиг на финансови средства**. Анализът показва, че заявените и планираните финансови средства за закупуване на материални средства не се предоставят в пълния им размер или се изплащат с голямо закъснение.
- **Трудности при постигането на оперативна съвместимост на БА с армиите от НАТО**. Модернизацията на БА е свързана със сериозен разход на финансови средства.
- **Нереално ниски планирани единични цени на някои стоки, заложени в материалния план на БА**. Проблемът е свързан с липсата на традиции и опит в проучването, анализа и прогнозирането на пазарите и цените.
- **Недостатъчна складова база**. Основните причини за това са: наличието на излишни военновременни запаси, които могат да се използват за текущи нужди; необходимостта от актуализиране на заповедите, регламентиращи бракуването на материалните средства; липсата на опит и желание за приложението на оптимизационните модели за управление на запасите.
- **Недостиг на основни за БА материални средства (вещево имущество, гориво-смазочни материали, резервни части за военна техника)**. Главните причини за този недостиг са: ограниченият военен бюджет; привеждането на финансовите средства със закъснение; изборът на ненадеждни доставчици на БА.
- **Ограниченост на номенклатурата от материални средства, обект на доставка за БА.**

Преодоляването на разгледаните проблеми изисква приложение на съвременния логистичен подход, търсещ резерви, от една страна, за понижаване на разходите за логистика, а от друга, за осигуряване на качествени доставки, което като краен резултат цели нарастването на оперативната ефективност. На този етап в БА не се разработват оптимизационни логистични модели поради следните причини: липса на опит на ръководните логистични органи на БА в тази област; недостиг на подготвени специалисти на различни равнища на вземане на решение; липса на стройна информационна система в БА, позволяваща разработването на надеждни оптимални логистични модели. В същото време в армиите от НАТО тази дейност е с традиции.

Във връзка с това възниква и необходимостта от разработване и приложение на математически модели с цел оптимизиране на логистичните дейности в армията.

[25] Доклад на ГЩ на БА. Насоки за усъвършенстване на методите и определяне на потребностите, отчета и съхранението на материални средства. С., Гл. У МТМО, 2003.

2.1. Транспортен модел

Математическите методи, въз основа на които се разработват оптимизационните модели, позволяват от многобройните варианти за организация на стокодвижението да се избере този, който осигурява най-добри и изгодни условия за организацията – намирането на най-късото разстояние, реализирането на най-малки транспортни разходи за доставка на стоката или доставянето й за най-кратко време. Методите са особено полезни, когато броят на доставчиците на продукти и потребителите им е голям. За целта е необходимо приложението на транспортната задача на метода на линейното програмиране.[26]

Разработването на модела има за задача съставяне на оптимален план за превозване на необходимото количество стоки. **Оптималността на плана** се заключава в определянето на количеството стоки, което трябва да се транспортира от определени складове до отделните потребители, при което се постигат най-малки транспортни разходи или друг определен критерий.

В следващото изложение е представен матемически модел за оптимизиране на плана на превозите и доставките, разработен за БА, но с приложение и в стопанската сфера.

Разработването на модела е свързано с промените в системата на снабдяване на армията, наложени поради членството в НАТО, военната реформа и произтичащите от тях изменения в числения състав и броя на поделенията в нея. Промените бяха насочени към създаване на нови снабдителни центрове на териториален принцип, в резултат от което поделенията се освободиха от изпълнението на някои несвойствени функции, свързани със снабдяването.

На 01.10.2001г. бяха създадени шест **териториални снабдителни центрове (ТСЦ)** на територията на страната. Според Методиката за организация на тяхната дейност,[27] ТСЦ са елемент от системата за единно материално-техническо осигуряване. Те са изпълнителен орган на Командването на материално-техническо осигуряване (КМТО) за осъществянае на снабдяването с материални средства, обслужването, поддръжката и ремонта на тиловата техника, имуществата, оборудването и инфраструктурата и са непосредствено подчинени на командира на КМТО.

ТСЦ извършват логистично осигуряване на поделенията от БА на принципа на единното транспортно, медицинско и комунално-битово обслужване на всички войскови формирования независимо от вида въоръжени сили в зоната им за отговорност, която се определя със заповед на министъра на отбраната на Р. България. Тук не влизат материалните средства, изискващи специален режим на съхранение и опазване и притежаващи достатъчна степен на секретност.

Снабдяването с материални средства за БА се извършва от фирми, избрани чрез търг, организиран от дирекция “Управление на доставките” –

[26] Вж. по-подробно Александров, Кр. Маркетинг, С., УИ ”Стопанство”, 1999, с. 183-192.
[27] Методика за организация на дейността на териториалните снабдителни центрове, Заповед на началника на ГЩ на БА №110 от 28.05.2003г., С., с.1.

МО,[28] като фирмите доставят договорените материални средства в централен склад, а от него те се транспортират в ТСЦ.

Снабдяването на поделенията от БА с хранителни продукти с малка трайност се извършва от фирми, избрани въз основа на проведени търгове, организирани от ТСЦ.[29]

Според раздел IV, т.1 и 2 от цитираната методика за организация на дейността на ТСЦ могат да се прилагат **следните способи за доставка на материални средства** до поделенията – крайни получатели, в зависимост от клаузите в сключените договори и обекта на доставката (фирми или централни складове на БА):

- фирма – ТСЦ – поделение краен получател;
- фирма – поделение краен получател;
- централен склад – ТСЦ – поделение краен получател.

Доставката на материални средства до поделенията – крайни получатели, се извършва в зависимост от вида и трайността на материалните средства ежедневно или периодично на базата на заявките от поделенията до ТСЦ, които се изготвят съгласно договора.

Първоначалната идея за доставка на хранителни продукти с малка трайност налагаше способът “фирма – ТСЦ – поделение краен получател” да бъде с приоритетно значение, а способът “фирма – поделение краен получател” да се прилага само за стоки с ежедневна доставка (хляб, мляко) и бързоразвалящи се продукти (някои плодове и зеленчуци). Проучвания на дейността на ТСЦ за периода на тяхното функциониране показват, че се налага способът “фирма – поделение краен получател”. В резултат от приложението му, обаче се наблюдават някои негативни явления (вж. табл. 6).[30]

Преодоляването на разгледаните проблеми, произтичащи от сегашната организация на снабдяване на поделенията от БА, може да се постигне, чрез приложение на смесената форма като комбинация между централизираната и децентрализираната форма на доставка. Смесената форма изисква поделенията на територията на страната да се групират в окрупнени войскови единици, които да включват по-голямо поделение, изпълняващо функциите на междинен склад, и по-малки поделения, принадлежащи на даден район. При този вариант се налага способът “фирма (централен склад) – ТСЦ – поделение краен получател”, при който ТСЦ снабдява по-големите поделения със собствен транспорт, а по-малките се снабдяват от по-голямото.

Разработването на оптимална схема на доставките от ТСЦ към поделенията – потребители изисква отчитане на ефективността, която за армията е целесъобразно да се измерва на основата на показателя за ефект “понижение на разходите за логистика”, но с приоритет само за мирно време.

---

[28] Методика за дейността на комисиите по разглеждане, оценяване и класиране предложенията на фирми, участващи в конкурси за изпълнение на обществена поръчка за доставка на хранителни продукти. Заповед на командира на I армейски корпус № 8, 10.01.2001г., С.

[29] Методика за организация на дейността на териториалните снабдителни центрове. Заповед на началника на ГЩ на БА №110 от 28.05.2003г., С., с. 7.

[30] Банабакова, В., С. Стефанов. Параметри на оптимизирането на логистиката на снабдяването и разпределението в Българската армия. – Военен журнал, С., 2004, N 3, с. 153.

За военно време картината е по-различна, тъй като на преден план излизат качествените показатели за измерване на ефективността като срок на доставката, готовност за доставка, гъвкавост, точност на доставката, качество на доставката, информационна осигуреност на доставката и други.

Таблица 6

Проблеми при снабдяването на БА с хранителни стоки с малка трайност

Видове проблеми	Аспекти на проблемите
Занижен контрол върху качеството на хранителните продукти	Фирмите доставят хранителните продукти в поделенията, като контролът върху качеството не се извършва от специализирана лаборатория. Лабораторният анализ на отделни единици продукти не е достатъчен, тъй като по време на превоза фирмата може да подмени анализираната стока със стока с по-лошо качество.
Занижен контрол по отношение на лимитната дисциплина	ТСЦ не могат да контролират какви количества хранителни продукти получават поделенията с оглед на лимитната дисциплина.
Проблеми със снабдяването на малките поделения	Доставчиците отказват да снабдяват по-малките поделения, тъй като трябва да превозват по-малко количество хранителни продукти на по-голямо разстояние.
Завишаване на цената на хранителните продукти	Цената, предлагана в офертите на доставчиците при участие в търг, включва и транспортните разходи до най-отдалеченото поделение.
Натоварване на поделенията с нехарактерни функции	Контрол върху качеството на доставените хранителни продукти. Съгласуване на графика и количеството за доставка с доставчиците и др.
Неправомерно уговаряне между поделенията – потребители и фирмите за доставка на хранителни продукти с ежедневна консумация два или три пъти седмично (хляб, закуски и др.)	Резултатът от тези уговорки е консумация на хранителни продукти с влошено качество от личния състав на поделенията.

Като една от основните логистични дейности управлението на транспорта на БА е свързано с търсене на резерви за повишаване ефективността на доставките, като един от вариантите за понижение на разходите е минимизирането на сумарните транспортни разходи. Това може да се постигне чрез разработване и прилагане на **оптимален математически модел за разпределение на доставките на материални средства, който изисква** приложението на най-подходящия способ за доставка, а именно фирма (централен склад) – ТСЦ – поделение краен получател. Освободените в резултат от приложението на модела финансови средства могат да се използват за допълнителни инвестиции и за преодоляване на някои от разгледаните проблеми на осигуряването на БА.

Съгласно разпореждане на началника на ГЩ на БА[31] в сегашния момент снабдяването е регламентирано от всяко ТСЦ към точно определени поделения. За анализ на транспортните разходи е съставен **модел,**[32] **базиран на класическата транспортна задача.** За опростяване

[31] Разпореждане на началника на ГЩ на БА N:12 /31.01.2003г., С.

[32] Банабакова В., С. Стефанов, Оптимизиране на снабдяването на армията. – В: Втора международна научна конференция на тема "Изследване и технологии за нуждите на отбраната и въоръжените сили". Пловдив, ХЕМУС 2004, 2004.

поделенията са групирани във войскови относителни единици на териториален принцип. Това не променя съществено качеството на модела, защото е прието по-малките поделения да се снабдяват от по-голямото в района. Потребностите на групите поделения са представени в относителни единици, съответстващи на числения им състав, отнесен към 1000 войници. Това позволява да се приеме и допускането, че единица материално средство може да се достави с един транспорт. Наличностите в ТСЦ са представени в същите относителни единици и е прието, че надхвърлят потребностите на зачислените към тях поделения. Това се определя от наличието на резерв (мирно- и военновременни запаси[33]) и от факта, че ежедневно постъпват продукти от фирмите – доставчици.

Моделът е апробиран с реални данни за страната, като изчислителните процедури са реализирани в електронна таблица MS Excel.

На табл. 7 са показани разстоянията в километри между отделните ТСЦ и групите поделения. Транспортните разходи за една доставка се формират по формулата:

(17) $$c = l.r.c_{гсм},$$

където c са транспортните разходи, лв.;

l – разстоянието между ТСЦ и основното поделение в групата, км;

r – разходната норма на използваното транспортно средство, литър на 100 км;

$c_{гсм}$ – цената на един литър гориво, лв.

Сумарните транспортни разходи за една доставка до всички поделения се определят от израза:

(18) $$Z = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} c_{ij}.q_{ij} = r.c_{гсм}\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} l_{ij}q_{ij},$$

където Z са сумарните транспортни разходи, лв.;

c_{ij} – цената на доставката от i-тото ТСЦ до j-тата група поделения, лв.;

q_{ij} – обемът на доставката от i-тото ТСЦ до j-тата група поделения, относителни единици;

l_{ij} – разстоянието между i-тото ТСЦ и j-тата група поделения, км;

n – броят на ТСЦ в страната;

m – броят на групите поделения в страната.

В модела израз (18) е целева функция, подлежаща на минимизиране. От израза след второто равенство е очевидно, че минимизацията, осъществена по критерия разстояние, е аналогична на минимизиране на транспортните разходи, тъй като връзката между двете величини е линейна.

[33] Методика за организация на дейността на териториалните снабдителни центрове. Заповед на началника на ГЩ на БА №110 от 28.05.2003г., С., с. 2.

Таблица 7

Разстояния в километри между ТСЦ и по-големите поделения

	Банско	София	Враца	Лом	Плевен	Ловеч	Белене	В.Търново	Русе	Шумен	Варна	Разград	Бургас	Карнобат	Казанлък	Карлово	Сливен	Пловдив	Хасково	Смолян	Наличност
Плевен	385	174	108	150	10	35	72	120	146	219	304	181	334	282	156	137	228	194	300	296	9.8
Шумен	582	381	329	369	219	225	160	140	115	20	90	49	148	96	204	259	135	283	243	385	7.4
Сливен	453	279	300	395	228	193	190	110	216	135	248	168	114	62	76	131	16	159	108	261	8.2
Казанлък	397	197	306	306	156	121	172	92	198	204	294	253	188	136	25	55	76	153	128	255	4.7
Пловдив	294	156	237	319	194	159	272	192	298	283	398	327	270	218	153	60	159	17	106	102	8.1
София	200	15	116	216	174	167	236	241	320	381	469	375	385	333	197	142	279	156	262	258	9.5
Потребности	1	7.1	0.4	0.3	4.5	0.15	0.45	3.2	0.2	3	3	0.4	2.7	0.5	2.5	1.2	4	4	2.6	0.5	47.7

Таблица 8

Разпределение на доставките към момента

	Банско	София	Враца	Лом	Плевен	Ловеч	Белене	В.Търново	Русе	Шумен	Варна	Разград	Бургас	Карнобат	Казанлък	Карлово	Сливен	Пловдив	Хасково	Смолян	Наличност
Плевен	0	0	0	0.3	4.5	0.15	0.45	3.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.6
Шумен	0	0	0	0	0	0	0	0	0.2	3	3	0.4	0	0	0	0	0	0	0	0	6.6
Сливен	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.7	0.5	0	0	4	0	0	0	7.2
Казанлък	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.5	0	0	0	2.6	0	5.1
Пловдив	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.2	0	4	0	0.5	5.7
София	1	7.1	0.4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.5
Потребности	1	7.1	0.4	0.3	4.5	0.15	0.45	3.2	0.2	3	3	0.4	2.7	0.5	2.5	1.2	4	4	2.6	0.5	2226.25

Таблица 9

Оптимално разпределение на доставките

	Банско	София	Враца	Лом	Плевен	Ловеч	Белене	В.Търново	Русе	Шумен	Варна	Разград	Бургас	Карнобат	Казанлък	Карлово	Сливен	Пловдив	Хасково	Смолян	Наличност
Плевен	0	0	0	0.3	4.5	0.15	0.45	3.2	0.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8,8
Шумен	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	0.4	0	0	0	0	0	0	0	0	6,4
Сливен	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.7	0.5	0	0	4	0	0	0	7,2
Казанлък	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.5	1.2	0	0	0	0	3,7
Пловдив	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	2.6	0.5	7,1
София	1	7.1	0.4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8,5
Потребности	1	7.1	0.4	0.3	4.5	0.15	0.45	3.2	0.2	3	3	0.4	2.7	0.5	2.5	1.2	4	4	2.6	0.5	2169,25

Разпределението на доставките от ТСЦ към поделенията, фиксирани в разпореждането на началника на ГЩ на БА,[34] е показано на табл. 8, като в последния ред са представени потребностите на поделенията, а в последната колона – приетите наличности на ТСЦ. Разходите по този план за една доставка възлизат на 2226.25 км или 1057.47 лв., при разход на гориво 38 литра на 100 км (норма за Зил-130[35]) и цена 1.25 лв. за литър бензин.

Дефинираният модел позволява преразпределение на доставките за отделните ТСЦ така, че транспортните разходи да бъдат минимизирани. Това става чрез алгоритъма за решаване на транспортна задача, като са налице следните ограничения:

(19) $$\sum_{i=1}^{n} q_{ij} \geq a_j ,$$

където a_j е потребността на j-тата група поделения, в относителни единици и

(20) $$\sum_{j=1}^{m} q_{ij} \leq b_i ,$$

където b_i е наличността в *i*-тото ТСЦ, в относителни единици.

Израз (19) означава, че *j*-тата група поделения не трябва да получава повече материални средства от нейната потребност, а израз (20) – че от *i*-тото ТСЦ не могат да се доставят повече материални средства от наличните в него.

Комбинирането на изрази (18), (19) и (20) в добавка с ограничението $q_{ij} \geq 0$, физическият смисъл на което е, че доставките стават само от ТСЦ към поделенията, а не обратно, дефинира оптимизационна задача на линейното програмиране. Нейното решение ни дава оптимално разпределение на доставките от ТСЦ към поделенията, водещо до минимизиране на съвкупните транспортни разходи.[36]

На табл. 9 са показани резултатите, получени от решението на дефинираната оптимизационна задача с използване на изчислителните възможности на електронна таблица MS Excel.

Сравнението на получените резултати (вж. табл. 9) със съществуващото в момента положение (вж. табл. 8) налага следните **изводи:**

- Заложеното в разпореждането на началника на ГЩ на БА[37] разпределение на доставките от ТСЦ към поделенията се доближава към оптималното, което е логично, тъй като те са разпределени по географски принцип.
- С минимални изменения в разпределението на доставките (вж. табл. 8 и 9) може да се получи снижение на транспортни разходи,

[34] Разпореждане на началника на ГЩ на БА N:12 /31.01.2003г., С.
[35] Вж. МЗ 14 и 15 /08.02.1990г. за "Единните разходни норми на АБТТ, ИТ и специална техника". С.
[36] Василев, Н. и др, Приложна математика, С., ВИ, 1985, с. 391.
[37] Разпореждане на Началника на ГЩ на БА N:12 /31.01.2003г., С.

възлизащо на 2.56% за една доставка – изразено в километри. Това понижение възлиза на 57 км пробег, а във финансови средства при използване на транспортен автомобил Зил-130 с разходна норма на гориво 30 л на100 км – 20.52 лв.

- Понижението на транспортни разходи за една година, изразено в километри, ще бъде 2964 км, а във финансови средства – 1067.04 лв., ако се приеме, че доставки се извършват ежеседмично.
- Реализираното понижение се отчита само при доставките на една стокова група, тъй като моделът е еднопродуктов, но според заповед на МО, определяща стойностните норми за хранене,[38] основните позиции от хранителни продукти – обект на доставка, са 25. В резултат от това реализираната икономия от транспортни разходи за една година може да достигне приблизително 26 676 лв.
- През ТСЦ се реализират доставките и на редица други видове материални средства, в резултат на което е целесъобразно да се отчитат и възможностите за комбиниране на превозите на различни стокови групи. Това обаче представлява отделна оптимизационна задача.

Трябва да подчертаем, че оптималният модел за разпределение на доставките е приложим не само за армията, но и в стопанската сфера при аналогични отношения между стопанските субекти.

2.2. Модел за оптимално месторазположение на складовете

Основен проблем при управлението на складовата дейност е определянето на месторазположението на складовете в организациите. Важно е изборът да бъде направен така, че бъдещото използване да води до най-малки транспортни разходи при доставката на стоките до обектите на потребителите. При определянето на месторазположението на складовете трябва да се отчитат редица условия, свързани с броя на складовете, техния капацитет, разположението на потребителите, транспортната инфраструктура, транспортните разходи от доставчиците до складовете и от тях до потребителите, разходите, свързани със складовата дейност, обема на продажбите, скоростта на обръщаемост на запасите и т.н.

Един от методите, използван за определяне на месторазположението на складовете, е транспортната задача.

Оптимизирането на броя на складовете и тяхното месторазположение в дистрибуционния процес имат голямо значение за формирането на общите разходи, свързани с извършването на складовата дейност.

В предходното изложение беше разгледан математически модел за оптимизиране на транспортните разходи, разработен за армията. Предложената методика[39] позволява също да се анализират и различни варианти за разположение на ТСЦ на БА**,** т.е. да се търси такова

[38] Заповед на МО на РБ № ОХ-825 от 09.12.2002г. относно въвеждане на стойностни норми за хранене на военнослужещите на кадрова и наборна военна служба и гражданските лица от ВС на РБ в мирно време.

[39] Банабакова В., С. Стефанов. Оптимизиране на снабдяването на армията...

местоположение за тях, което да оптимизира допълнително транспортните разходи. Това е необходимо, тъй като броят и месторазположението на ТСЦ са обект на обсъждане и ще търпят промени. Изборът обаче не зависи само от транспортните разходи, а и от множество други фактори като инфраструктурата на съответните пунктове, транспортната мрежа, съществуваща в страната, спецификата на военните задачи. Ето един пример:

На табл. 10 са показани разстоянията между ТСЦ и поделенията при условие, че ТСЦ от гр. Сливен е преместено в гр. Бургас, а на таблица 11 – съответното оптимално разпределение на доставките. Резултатите от апробацията налагат **извода,** че такъв избор не е подходящ, тъй като разходите нарастват с 4% в сравнение със съществуващото месторазположение на териториалните снабдителни центрове.

Разгледаната методика за определяне на оптималното месторазположение на складовете въз основа на критерия "минимизирани транспортни разходи", разработена за армията, е подходяща и за стопанската сфера.

Тази методика дава възможност за приложение и при условие, че нуждите на потребителите са по-големи от капацитета на складовете. Такова несъответствие между потребности и наличности може да се дължи на недостатъчната складова площ за съхранение на стоките, поради което трябва да се построи допълнителен склад. Възможно е обаче при равни други условия да се наложи избор между две места за построяване на складове. Основен критерий тук е величината на експлоатационните и транспортните разходи за доставка на стоките до потребителите, която трябва да бъде най-малка.

2.3. Модели за управление на запасите, приложими за българската армия

Важна логистична дейност на БА е *управлението на запасите.* Управлението на ресурсите за отбрана е в пряка зависимост от това на запасите, необходими за постигане на целите и задачите на БА. Възприетият модел за планиране и прогнозиране на въоръжените сили и осигуреността им с необходимите ресурси за материално-техническо и медицинско обслужване (МТМО) и бойна мобилизационна подготовка изисква използването на подходящи модели за управление на запасите за реализиране на функциите на БА (в мирно време, по време на война, в условията на кризи от невоенен характер) с оглед осъществяването на контрол върху движението на материалните потоци.

Все още в практиката по управление на запасите в БА не е намерен подходящ модел за определяне на оптималното равнище на запасите. При избора на подходяща система за БА основен критерий трябва да бъде осигуряването на максимално точни нива на запасите с минимални разходи. целесъобразно е избраната система да функционира ефективно, т. е. чрез нея да се осигури достатъчен обем от съхраняваните запаси с бърза обръщаемост и минимални разходи за тяхното управление.

Таблица 10

Разстояния между ТСЦ и поделенията (вариант Бургас вместо Сливен)

	Банско	София	Враца	Лом	Плевен	Ловеч	Белене	В.Търново	Русе	Шумен	Варна	Разград	Бургас	Карнобат	Казанлък	Карлово	Сливен	Пловдив	Хасково	Смолян	Наличност
Плевен	385	174	108	150	10	35	72	120	146	219	304	181	334	282	156	137	228	194	300	296	8.8
Шумен	582	381	329	369	219	225	160	140	115	20	90	49	148	96	204	259	135	283	243	385	6.4
Бургас	504	385	406	506	334	299	304	224	263	148	134	197	25	52	198	253	114	270	222	372	7.2
Казанлък	397	197	306	306	156	121	172	92	198	204	294	253	188	136	25	55	76	153	128	255	3.7
Пловдив	294	156	237	319	194	159	272	192	298	283	398	327	270	218	153	60	159	17	106	102	7.1
София	200	15	116	216	174	167	236	241	320	381	469	375	385	333	197	142	279	156	262	258	8.5
Потребности	1	7.1	0.4	0.3	4.5	0.15	0.45	3.2	0.2	3	3	0.4	2.7	0.5	2.5	1.2	4	4	2.6	0.5	41.7

Таблица 11

Оптимално разпределение на доставките (вариант Бургас вместо Сливен)

	Банско	София	Враца	Лом	Плевен	Ловеч	Белене	В.Търново	Русе	Шумен	Варна	Разград	Бургас	Карнобат	Казанлък	Карлово	Сливен	Пловдив	Хасково	Смолян	Наличност
Плевен	0	0	0	0.3	4.5	0.15	0.45	3.2	0.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.8
Шумен	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	0.4	0	0	0	0	0	0	0	0	6.4
Бургас	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.7	0.5	0	0	4	0	0	0	7.2
Казанлък	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.5	1.2	0	0	0	0	3.7
Пловдив	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	2.6	0.5	7.1
София	1	7.1	0.4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.5
Потребности	1	7.1	0.4	0.3	4.5	0.15	0.45	3.2	0.2	3	3	0.4	2.7	0.5	2.5	1.2	4	4	2.6	0.5	2315.95

Паралелно с посочените критерии е необходимо да отчетем и влиянието на група от фактори върху обема на потребностите за армията. Сред тях водещи са: задачите на БА; числеността и бойният състав на армията в мирно и във военно време и в условия, различни от война; продължителността на военновременния период; нормите за запаси на материални средства в мирно и във военно време; актуализираните тегла по обем на разчетно-снабдителните единици; наличностите на материални запаси в мирно време; разходните норми; нормите за бойни загуби и основен ремонтен фонд във военно време. В съответствие с посочените фактори според нас е целесъобразно приложението на разгледаните системи за управление на запасите и свързаните с тях оптимизационни модели – система с постоянен размер на поръчките; периодична система и смесена система.

Проследените вече особености на системите и моделите за управление на запасите ни позволяват да направим следните **изводи** за приложението им в БА[40]:

- Всеки от разгледаните системи и модели за управление на запасите може да бъде използван за нуждите на БА с цел оптимизиране на запасите. Според нас най-подходящ е смесеният модел, който съчетава предимствата на другите два и преодолява техните недостатъци. Той в най-голяма степен отчита факторите, влияещи върху формирането на запасите в БА.
- Независимо от това кой от моделите за управление на запасите може да бъде използван, вниманието трябва да се насочи към това, че основен компонент на оптимизирането на запасите е редуцирането на разходите, в частност на транспортните, които при създадената система на осигуряване на БА имат съществено значение. Това е така, защото до голяма степен ефективността на доставките и управлението на запасите в армията се определя от възможността за минимизиране на сумарните транспортни разходи.
- При оптимизирането на запасите посредством посочените модели трябва да се съобразят специфичните изисквания на управлението на ресурсите на отбраната, като за целта бъдат спазени критериите за оценка на избора на доставчик.
- Адаптирането на който и да е от оптимизационните модели се улеснява от приложението на компютърната техника с помощта на подходящи софтуери и конфигурации, позволяващи отчитането на всички фактори, влияещи върху формирането на оптимални материални потоци.

Апробацията на моделите за управление на запасите в БА с цел тяхното оптимизиране и избора на най-подходящите варианти е обект на бъдещи научни разработки.

---

[40] Dimitrova, S., V., Stoianova, V., Banabakova. Des systemes de la gestion des reserves. The 30th internationally attended scientific conference of the military technical academy. Bucharest, 6-7 November, 2003.

2.4. Приложение на теорията на масовото обслужване (ТМО) в логистичния анализ

Първоначалната цел на ТМО, създадена от датския учен А. К. Ерланг, е била решаването на задачи като определяне на запасите в магазини за непрекъснато обслужване на клиентите и определяне на оптималния брой персонал или каси за заплащане в магазини и транспортни терминали. Сега ТМО е основно направление в изследването на операциите, насочено към премахване на опашките в стохастичните процеси и явления. Неин предмет са процесите и системите за масово обслужване (СМО) и техните характеристики. Целесъобразно е структурата на СМО да бъде следната: входящ поток, опашка, обслужващи устройства (процесор) и изходящ поток. Основен елемент е заявките, които могат да представляват клиент, желание, искане, предмети и др.[41]

Теорията на масовото обслужване е приложима и при системата на снабдяване на БА с цел нейното оптимизиране. В резултат от това е направена апробация на приложението на ТМО за целите на логистичния анализ на снабдяването на армията.

От анализа на системата за снабдяване на БА с материални средства става ясно, че основен метод за формиране на заявките и създаване на запаси е съответствието между потребностите, срока за съхранение и капацитета на складовата база.

Решаването на тази задача се осъществява с определени субективни предпоставки при отсъствие на съвременни методи за аналитичен анализ на входящите и изходящите потоци от материални средства, между които е необходимо да се поддържа определен баланс.

За целта е разработен **математически модел за анализ,[42] основан на ТМО**, с оглед оптимизация на системата за логистично управление на снабдяването с материални средства.

Моделът е разработен за снабдяването на българската армия с хранителни продукти, но може да се прилага и за снабдяването с други видове материални средства както във военната, така и в стопанската сфера.

Моделът на системата за снабдяване е целесъобразно да се изследва в два аспекта **– функционален и математически.**

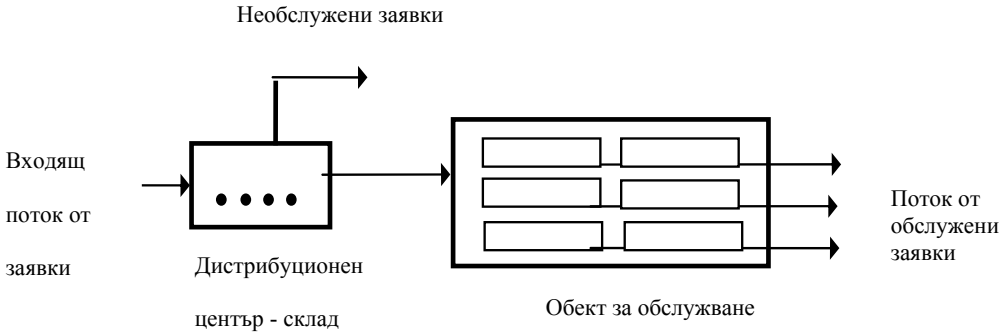
На **първо място** трябва да се анализира **функционалния модел.**

На фиг. 2 е представен схематичен вариант на системата за обслужване на войскова единица с хранителни продукти.

---

[41] Казаков, Н., Логистика. С., "Софттрейд", 2003, с. 232.

[42] Лилов, Н., В. Банабакова. Приложение на теорията на масовото обслужване за оптимизиране на системата за снабдяване с хранителни продукти в Българската армия, Варна, ЮНС на ВВМУ "Н.Й. Вапцаров", 2001.



Фигура 2.

Функционален модел на системата за снабдяване на армията с хранителни продукти

Обект за обслужване е войскова единица, включваща *n* на брой подразделения. Принципно са възможни два варианта на обслужване на системата:

- първи вариант – хранене на твърдо меню-разкладка;
- втори вариант – хранене на разделно меню-разкладка.

Предимствата на първия вариант се изразяват във възможността да се приготвя и разпределя храната централизирано в обща кухня с постоянен персонал. Недостатък на варианта е това, че при военно положение войсковите подразделения функционират дистанцирани и персоналът подлежи на делене. От гледна точка на оползотворяване на хранителните продукти предимствата и недостатъците на двата варианта не са доказани.

Входящият поток от хранителни продукти се разглежда като стационарен, ординарен и марковски.[43] Приписването на такива свойства е оправдано от следните по общи **съображения**:

- Снабдяването на войсковите структури с материални средства е случайна поредица от стационарни и нестационарни процеси, при които първите са със значителна продължителност, а вторите затихват бързо.
- Еднократните доставки на материални средства се извършват в пределни обеми, определени от наличните транспортни мощности, което минимизира вероятността за едновременна поява на две и повече заявки и определя ординарността на потока.
- Процесът е марковски дотолкова, доколкото влиянието на факторите от минало време се пренебрегват поради малката им значимост, а се дава приоритет на процесите от текущия момент.

Така описаният поток от материални средства има свойствата на прост поток с плътност λ, разпределан по показателен закон:[44]

(21) $$P(\Delta t) = \exp(-\lambda \Delta t),$$

[43] Бакърджиева, М. Изследване на операциите. Свищов, АИ "Д. А. Ценов", 1996, с. 123.
[44] Василев, Н. и др. Цит. съч., с. 239.

Където: λ е средният брой заявки за единица време;

$P(\Delta t)$ – плътността на разпределението;

Δt – средното време за пристигане на една заявка.

Разгледаните вече ТСЦ за снабдяване на българската армия с материални средства играят ролята на дистрибуционни центрове, които се проявяват като буферен елемент. Наличните количества от материални средства изпълняват ролята на *s* на брой заявки, чакащи обслужване. Част от заявките напускат потока необслужени, като формират поток с плътност *v*, каквите са например тези с изтекъл срок на годност, или са пренасочени към външна за системата войскова единица – например при дислоциране на поделение, което по правило се снабдява от друг ТСЦ.

Потокът от обслужени заявки се формира от консумацията на хранителни продукти от личния състав на войсковата единица. В случая, когато е налице обслужване на разделен принцип, се формират n независими подсистеми от равностойни войскови единици с еднакъв капацитет. Всяка от тях формира поток от обслужени заявки, разпределени по показателен закон с плътност μ. Вариантът твърдо меню-разкладка представлява частен случай:

Така описаната система за снабдяване на армията с хранителни продукти може да функционира при следните условия:

- потокът от заявки е регулярен (детерминиран);
- потокът от заявки е случаен (недетерминиран).

Регулярен поток е налице, когато не съществуват причини, които да смущават потока или заявките постъпват през равни интервали. Такъв поток е възможен в условия на достатъчно производство на хранителни продукти, ритмични доставки, транспортните разходи не са проблемни и др. В тези условия плътността на входящия поток се формира като сбор от потоците на потребление от отделните звена:

$$\lambda = \sum_{i}^{n} \mu_i \ . \qquad (22)$$

Нерегулярен поток е налице в условия на недостиг на необходимите материални средства, невъзможност на доставчиците да изпълняват договорените условия, нелоялност на доставчика, дефицит на пазара, лоши климатични условия, затрудняващи доставката, недостиг на финансови средства и т.н. При тези условия се формира последователност от регулярни и нерегулярни процеси, които се редуват с непредсказуема продължителност. Необходимо е да се определят управленските подходи и методът за формиране на заявките, при които се гарантира цялостно обслужване на системата с най-малко разходи. Най-малко разходи са налице, когато потокът от заявки, напускащи системата, е минимален и когато складовите разходи са допустими.

На **второ място**, е целесъобразно да се изследва **математическият модел** на системата за снабдяване.

Така описаната функционална система притежава свойствата на система за масово обслужване. Математическият модел на системата се

описва с уравненията на Ерланг в стационарен режим с време за чакане на заявките, определено от срока за тяхната годност:[45]

$$
\begin{aligned}
&-\lambda\ P_0 + \mu P_1 = 0\\
&\lambda\ P_1 - (\mu+\lambda)P_1 + 2\mu\ P_2 = 0\\
&\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\\
&\lambda\ P_{k-1} - (k\mu+\lambda)P_k + (k+1)\mu\ P_{k+1} = 0\\
&\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\\
&\lambda\ P_{n-1} - (n\mu+\lambda)P_n + (n\mu+\nu)\ P_{n+1} = 0\\
&\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\\
&\lambda\ P_{n+s-1} - (n\mu+\lambda+s\nu)P_{n+s} + [(n\mu+s+\nu)\ P_{n+s+1} = 0
\end{aligned}
\qquad (23)
$$

Тук $P_0,\ P_1,\ldots,\ P_i,\ldots.\ P_n$ са вероятности в интервала Δt да бъдат обслужени 1, 2, 3....*к*.....*n* на брой войскови единици.

Тази система алгебрични уравнения има следните решения:

- Вероятност системата да остане необслужена:

$$P_0 = \frac{1}{\sum_{k=0}^{n}\frac{a^k}{k!} + \frac{a^n}{n!}\sum_{s=1}^{\infty}\frac{a^s}{\prod_{1}^{s}(n+m\beta)}}; \qquad (24)$$

- Вероятност да бъдат обслужени *к* броя войскови единици при наличие на опашка (запаси):

$$P_{n+s} = \frac{a^{n+s}}{n!\prod_{m=1}^{s}(n+m\beta)}P_0; \qquad (25)$$

- Вероятност да бъдат обслужени *к* броя войскови единици през периода, в който отсъстват запаси (опашка):

$$P_k = \frac{a^k}{k!}P_0, \qquad (26)$$

където $a = \frac{\lambda}{\mu}$, а $\beta = \frac{\nu}{\mu}$ са приведени плътности съответно на входящия и необслужения поток от заявки;

- Вероятност за отказ от обслужване на заявка:

$$P_k = \frac{a^n}{k!}P_0. \qquad (27)$$

[45] Василев, Н. и др. Цит. съч., с. 246.

С вероятностните характеристики на функционирането на системата са свързани следните средностатистически параметри:

- Математическо очакване за броя на обслужените войскови единици при отсъствие на запаси в склада:

(28) $$m_{k_{(s<o)}} = \sum_{1}^{n} kP_k \ ;$$

- Математическо очакване за броя на обслужените войскови единици при наличие на запаси в склада:

(29) $$m_{k\ (s>0)} = \sum_{k=1}^{n} P_k k + n \sum_{1}^{\infty} P_{n+s} \ ;$$

- Математическо очакване на заявките, поставени на съхранение:

(30) $$m_s = \sum_{1}^{\infty} P_{n+s}\, s \, ;$$

- Количество на хранителните продукти, поставени на съхранение:

(31) $$Q = \sum m_{si}\ q_i \ \ ,$$

където q_i е количеството на хранителния продукт от *i*-тия вид;

- Средно време за съхранение на *i*-тата заявка в склада:

(32) $$t_h = \frac{m_{si}}{\lambda} \, ;$$

- Средно време системата да бъде обслужена на 100%:

(33) $$t_{(100\%)} = \frac{m_k}{\mu} \, ;$$

- Средно време за обслужване на заявка:

(34) $$t_{obc} = \left(1 + \frac{m_s}{\lambda}\right) \frac{n}{\mu} \, .$$

Със средностатистическите показатели за функциониране на системата са свързани и следните вероятностни показатели:

- Вероятност за консумиране на заявка:

(35) $$P_{obc} = 1 - \frac{m_s \nu}{\lambda} \, ;$$

- Вероятност за изтичане на срока на годност на заявка:

(36) $$P_{otk} = \frac{m_s \nu}{\lambda} \, .$$

С тези характеристики са свързани:

- Оползотворените количества хранителни продукти от *i*-тия тип:

(37) $$Q_{k\,i} = P_{obc} \lambda \, q_i \, ;$$

- Неоползотворените количества хранителни продукти:

(38) $$Q_{H_i} = P_{otk}\ q_i = m_s \nu\ q_i .$$

Изследването на приложението на теорията на масовото обслужване в логистичния анализ изисква **апробация** на разгледания функционален модел на системата за снабдяване.

Когато в резултат от решението на задачата на анализа са налице неблагоприятни резултати, винаги възниква въпросът: *"Какви са възможностите да се реорганизира системата, за да функционира по-добре?"*

Отговорите могат да бъдат намерени чрез вариране с параметрите, определящи функционирането на системата в следните направления:

- При наличие на баланс между потребностите и доставките да се варира с честотата на доставките и броя на каналите до получаване на максимална вероятност системата да бъде обслужена.
- Да се определи минимумът от свръхдоставка за гарантиране на предварително зададената вероятност за обслужване на системата.

Математическият израз на тези задачи е вариационното смятане с алгоритъма на общата задача на теорията на масовото обслужване.

Разгледаният метод за анализ на системата за снабдяване с хранителни продукти чрез прилагане на апарата на теорията на масовото обслужване е апробиран като програмата е настроена и проверена за функциониране със следните входни данни:

* Войскови единици, бр..... 19;
* Личен състав във войскова единица.....100;
* Вид на хранителния продукт..... пилешко месо;
* Полагаемо количество на човек, kг/седмица..... 0.28;
* Разчетен период..... седмица;
* Срок за съхранение, дни..... 3;

Целта е да се анализира състоянието на логистичната система и да се определят оптималните параметри на нейното функциониране.

Анализ на състоянието на системата при минимална честота на заявките и максимален брой на каналите за обслужване

Едно от възможните състояния на логистичната система е всяка войскова единица да се обслужва независимо от останалите, а доставките да бъдат уедрени. В този случай входните параметри на системата са следните:

- броят на каналите е *n=19*;
- количеството на седмичната доставка е *Q=Nnq=100.19.0,280=532 kg*/седмично;
- плътността на входящия поток е $\lambda=1$;
- плътността на потока обслужени заявки е $\mu=1/19$, съответно *28 kг*/седмично;
- плътността на потока необслужени заявки е $\nu = \frac{1}{t_H} = \frac{1}{3/7} = \frac{7}{3}$.

След стартирането на програмата с посочените входни данни се получават следните **резултати:**

- вероятност за обслужване на системата..... 0,84;
- брой на 100% обслужени войскови единици..... 16,08;
- време за обслужване на системата на 100%, дни..... 5,928;
- вероятност за отказ на заявка..... 0,16;
- оползотворено количество хранителни продукти, кг..... 446,88.

Анализ на функционирането на едноканална система с повишена честота на заявките

Резултатите от функционирането на многоканалната система с еднократна честота показват неудовлетворителна вероятност за обслужване на логистичната система и свързаните с нея останали показатели. Като се излезе от принципа на разпределение на заявките в марковските вериги, може да се твърди, че при еднократни заявки с определена вероятност рискът за необслужване на системата е по-голям, отколкото при повишена честота на по-малки количества. Същевременно чакането на каналите в процеса на обслужването повишава вероятността да останат необслужени. По този начин може да се очаква подобряване на параметрите на обслужване по пътя на повишаване честотата на потока от заявки за сметка на техните количества и намаляване на каналите минимум до един. В този случай:

- броя на каналите е n=1;
- количеството на седмичната доставка е *Q=Nnq=100.19.0,280=532 кг*/седмично;
- плътностите на входящия и изходящия потоци са: λ*=1, q=532;* λ*=2, q=266 ;* λ*=3, q=177,33;* λ*=4, q=133;* λ*=5, q=106,4*;
- плътността на потока, обслужени заявки е $\mu=\lambda$*;*
- плътността на потока необслужени заявки е $\nu = \frac{1}{t_H} = \frac{1}{3/7} = \frac{7}{3}$.

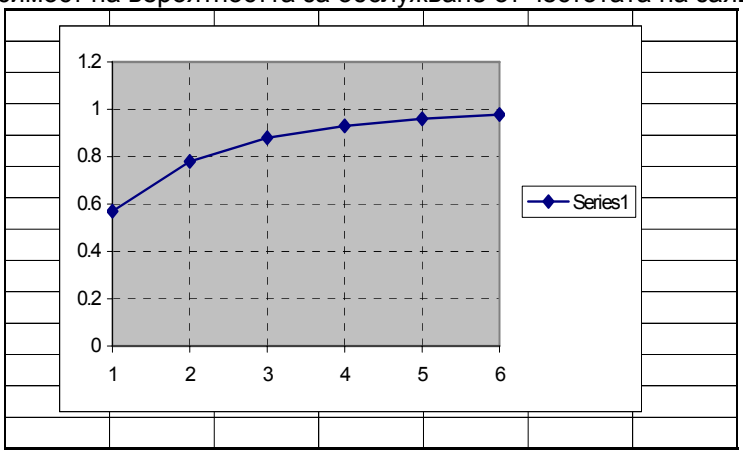
След стартиране на програмата с посочените входни данни се получават резултатите, отразени в табл. 12 и фигура 3.

Таблица 12

№ по ред	**λ**	**$P_{об}$**
1	1	0.57
2	2	0.78
3	3	0.88
4	4	0.93
5	5	0.96
6	6	0.978

Фигура 3

Зависимост на вероятността за обслужване от честотата на заявките



Апробацията на функционалния модел на системата за снабдяване налага следните **изводи:**

- С увеличаване на честотата на заявките и намаляване на количеството на доставката вероятността за обслужване на логистичната система нараства по експоненциален закон (фиг. 3).
- Изборът на количеството и вида на транспортните средства за осигуряване на снабдяването е в зависимост от заявените количества еднократни доставки.
- Получените резултати отразяват функционирането на стационарна система за снабдяване, но чрез обобщения на уравнения (23) в тяхната диференциална форма е възможно да се отразят и преходните процеси в системата.
- Сегашната логистична система за снабдяване на българската армия, включваща териториални снабдителни центрове и поделения, които да се снабдяват от тях с различни видове материални средства, може да се анализира като едноканална за всеки ТСЦ поотделно.
- Предложеният метод за логистичен анализ, свързан с обема и графика за доставка и необходимия транспорт с цел тяхното оптимизиране, може да се прилага при снабдяването както на военни, така и на стопански обекти.

В заключение можем да обобщим, че прилагането на подходящи оптимални модели за управление на транспорта, складовото стопанство и запасите както във военната, така и в стопанската област е целесъобразно от гледна точка на икономичното разходване на ресурсите и подобряване на равнището на логистично обслужване, което в условия на ресурсна и бюджетна ограниченост, пазарна неопределеност и засилваща се конкуренция е един от основните критерии за реализиране на ефективна логистична дейност.

Оптимизирането на логистичните дейности е сериозна предпоставка за изпълнение на начертаните организационни и в частност логистични цели, тъй като оптимизационните модели позволяват вземане на решение, насочено към най-добрия вариант по определен критерий, съобразно изискванията и потребностите на целевите потребители и целите на организацията.

Очертаната симбиоза между логистика във военната и стопанската сфера е оправдана, тъй като осъществяването на военната логистика е с традиции и опит, но липсва прогресивно виждане относно съвременните възможности за оптимизиране на движението на материалните и информационните потоци с цел осигуряване на желаното качество на планираните военни операции при минимални общи разходи. В същото време реализирането на стопанската логистика се основава на съвременните средства и методи за интегрирано управление на материалните и информационните потоци с цел осигуряване на високо равнище на обслужване на потребителите и повишаване на организационната рентабилност при минимизирани съвкупни разходи за логистика, но липсва опит в координирането и интегрирането на планираните логистични дейности.

Предложените модели за оптимизиране на логистиката не изчерпват всички възможности. Те представляват стъпка към разработването на цялостни логистични проекти, насочени към изпълнение на оптималната логистична стратегия.

Теодора Георгиева[1]

Година XIII, 2004, 3

ТЕХНОЛОГИЧНО СЪСТОЯНИЕ НА ПАРФЮМЕРИЙНОТО И КОЗМЕТИЧНОТО ПРОИЗВОДСТВО В БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

При анализа на технологичните фактори и конкурентната структура на отрасъла са използвани принципи и подходи на стратегическото позициониране. Резултатите от изследването потвърждават необходимостта от развитие на вътрешните технологични предимства като основа за повишаване конкурентната способност на отрасъла. Изведените оценки и обобщения дават възможност за идентифициране на основните приоритети и предизвикателства пред българските производители на парфюмерийни и козметични продукти в процеса на интегриране към европейските пазари.
JEL: F15, L66, O32

Технологиите са важен фактор за развитието на обществените системи. Протичащите в момента процеси на интелектуализация на производството и формиране на "икономика на знанието" са проява на тяхното нарастващо влияние.

През последните години се наблюдава преориентация на държавната политика на страните от ЕС в областта на технологичното развитие от пряка финансова подкрепа към създаване на благоприятни за растеж икономически условия; стимулиране на съвместните проекти между фирми, научноизследователски институти и университетски звена; развитие на малкия и среден бизнес като основен приоритет за засилване на иновационната активност. В унисон със стремежа за интегриране към Европейските структури подобни мерки за ускоряване на технологичното развитие започват да се прилагат и в България.

В изследването е направен опит да се характеризира технологичното състояние на отрасъл "Производство на парфюми и тоалетни продукти"[2] и влиянието на факторите на средата в контекста на присъединяване към Европейския съюз. Анализът се основава на формиралите се тенденции към

[1] *Теодора Георгиева е гл. ас. д-р в катедра "Стратегическо планиране", СА "Д. А. Ценов" - Свищов, тел: (0631) 66406, 66296, e-mail: t_georgieva@uni-svishtov.bg.*

[2] Отрасъл "Производство на парфюми и тоалетни продукти" се включва в Националната класификация на икономическите дейности (НКИД) – версия 2003 под код 24.52 (сектор "D" – Преработваща промишленост, подсектор "DG" – Производство на химични вещества, продукти и влакна, раздел "24" – Производство на химични продукти, група "24.5" – Производство на сапун, миещи, почистващи и полиращи препарати, парфюми и тоалетни продукти, клас "24.52"). Съгласно НКИД-2003 се осигурява национално единство и съвместяване с европейските и международни стандарти, изразени в Статистическа класификация на икономическите дейности на Европейската икономическа общност.

изменение на производството и конкурентната структура, интензитета на изследователската и развойна дейност и трансфера на технологии.

Парфюмерийното и козметично производство се определя от Центъра за насърчаване на износа към Министерство на икономиката и Българската стопанска камара като водещ експортно-ориентиран отрасъл за България. Причина за това са както традициите и разполагаемият потенциал за развитие, така и фактът, че 98% от предприятията в отрасъла са представители на малкия и среден бизнес, сочен като приоритетен за засилване на иновационната активност и развитие на българската икономика. Отрасълът е включен в групата на средно високотехнологичните производствени дейности в последната класификация на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, направена на база интензитета на научноизследователската и развойна дейност. Това определя технологиите като основен фактор за повишаване конкурентно способността на производителите чрез оптимално използване на технологичния потенциал, създаване на технологични стандарти и най-добри практики, основани на технологичните продуктови, процесни и управленски иновации.

1. Състояние на световния пазар на парфюмерия и козметика и тенденции за технологично и продуктово развитие

Съвременните процеси на глобализиране на пазарите намират проява в уеднаквяването на потребителските навици между отделните географски региони. Това налага съобразяване със състоянието и перспективите за развитие на световния пазар на парфюмерия и козметика като допълнение към анализа на фирмената и отрасловата среда и като фактор за успех на стратегическите решения.

Пазарът на парфюмерийни и козметични продукти в Европа продължава да нараства. Увеличението в Европейския съюз (ЕС15), Норвегия и Швейцария за 2003г. спрямо 2002г. е от порядъка на 3.5%, което, измерено по цени на дребно, възлиза на 58.1 млрд. евро. Състоянието на най-големите национални пазари в Европа е представено в табл. 1.

Таблица 1

Национални пазари на парфюмерия и козметика, 2003г.

Държава	Относителен дял от ЕС15, Норвегия и Швейцария, %	Продажби, млрд. евро по цени на дребно	Пазарен ръст спрямо 2002г., %	Продажби на глава от населението, евро по цени на дребно
Германия	19.4	11 428	1.5	136
Франция	17.9	10 386	3.4	174
Великобритания	14.7	8 549	3.6	144
Италия	14.3	8 317	3.8	145
Испания	11.0	6 384	7.7	157

Източник: http://www.ctpa.org.uk/europe

През 2003г. в рамките на водещите пет национални европейски пазара се реализират 77.3% от продажбите на парфюмерия и козметика. Най-голям ръст спрямо 2002г. е регистриран в Испания (7.7%), следвана от Швеция

(6.6%). Средните продажби на глава от населението в Западна Европа възлизат на 148 евро (по цени на дребно). Най-високото равнище е регистрирано в Швейцария – 220 евро на човек от населението.

Като резултат, Западна Европа запазва водещи позиции в продажбите на парфюмерия и козметика спрямо Съединените щати и Япония (табл. 2).

Таблица 2

Пазар на парфюмерийни и козметични продукти

	Продажби за 2002г., млрд. евро, цени на производител	Продажби за 2003г., млрд. евро, цени на производител
Западна Европа	34.7	35.5
САЩ	32.6	27.5
Япония	14.1	12.9

Източник: http://www.ctpa.org.uk/europe

Източна Европа също се очертава като разрастващ се пазар (над 10% ръст годишно). Макар този регион да формира едва 5% от световния и около 10-15% от европейския пазар на парфюмерия и козметика, все повече привлича вниманието на производителите, главно поради интегрирането на източноевропейските страни към Европейския съюз.

Очаква се световният пазар на парфюмерийни и козметични изделия да продължи да нараства при относително слаб среден годишен темп от 1.8%. Прогнозира се продажбите да достигнат 133.6 млрд. долара за 2005г., движени от пазарите на продукти за грижа за кожата и декоративна козметика.

Парфюмерийният и козметичен пазар включва:

- Продукти за грижа за кожата - за лицето, ръцете, тялото, устните, слънцепредпазни продукти, депилатоари. Пазарът е с най-голям глобален растеж, резултат от използването на нови активни съставки за повишаване ефективността на продуктите и модерни технологии за производство.
- Продукти за грижа за косата – шампоани, кондиционери, оцветители, стилизиращи продукти. Разработването на нови продуктови предложения се основава на влагането на минерални добавки и витамини за подобряване външния вид и здравето на косата. Потенциално силни сегменти са етническият пазар на продукти за грижа за косата и пазарът на продукти за мъже.
- Парфюмерийни продукти – включва мъжки, дамски, унисекс и бебешки аромати. Средният годишен ръст за последните пет години е 2.3% като до 2005г. се прогнозира спад до 0.7% в резултат най-вече на непрекъснатия ценови натиск. Наблюдава се тенденция към налагане на нови концепции в създаването на аромати и предлагането им в по-ограничени тиражи.
- Декоративна козметика – включва продукти за очи, устни, нокти и лице. Темпът на нарастване за последните пет години е 2.2%. Влиянието на модните тенденции в този отрасъл е особено силно изразено. Новите продуктови предложения обхващат всички ценови категории. Повишената употреба на съставки като UV-

филтри и витамини в някои случаи премахва разликата между декоративна козметика и продукти за грижа за кожата.

- Продукти за лична хигиена – продукти за измиване на тялото и дезодоранти. Невисоките стойности на нарастването на продажбите (1.7% годишно след 1996г.) са резултат от насищането на пазара и възприемането на продуктите като необходимост, а не като лукс. Увеличава се търсенето на продукти, които са удобни и лесни за употреба и едновременно с това предлагат релаксация и отдих от напрегнатото ежедневие.

Структурата на продажбите на парфюмерия и козметика по категории продукти в страните от Европейския съюз е представена в Таблица 3.

Таблица 3

Участие на продуктовите категории в общите продажби на парфюмерия и козметика (ЕС15, Норвегия и Швейцария), %

Продуктова категория	2002г.	2003г.
Продукти за лична хигиена	24.8	24.8
Продукти за грижа за косата	25.0	25.1
Продукти за грижа за кожата	22.9	23.5
Парфюмерийни продукти	15.3	14.8
Декоративна козметика	12.0	11.8

Източник: http://www.ctpa.org.uk/europe

Възможностите за развитие на фирмите-производителки на парфюмерия и козметика зависят от **степента на новост** на прилаганите технологии и техния **потенциал да носят сравнителни предимства**. Оценката на тези фактори дава възможност за групиране на технологиите като базови, ключови и водещи.[3]

Базовите технологии са основни за осъществяване на дейността в целия отрасъла. Те са добре познати и широко използвани от конкурентите. Не могат (или почти не могат) да се използват като основа за изграждане на конкурентоспособни предимства. Поради тази причина фирмите инвестира в тях с цел поддържане на вече достигнато равнище.

Ключови са технологиите, които се използват само от един или ограничен брой конкуренти. Те имат критично значение за постигане на пазарен успех и представляват основа за диференциране на произвежданите продукти. Обосновано е влагането на средства за тяхното развитие, а задържането им за по-дълъг период в групата на ключовите технологии може да се постигне чрез подходяща патентна защита. След като една ключова технология започне да се прилага в повечето фирми от отрасъла, тя се превръща в базова.

[3] Подобно разграничаване се прави от редица автори: Hartmann, M., Theory and Practice of Technological Corporate Assessment, International Journal of Technology Management, Vol.17, No.4, 1999, p.512; Contractor, F., V.K. Narayanan, Technology Development in the Multinational Firm: a framework for planning and strategy, R&D Management, 20,4,1990, p.309; Probert, D. et al., Linking Technology to Business Planning: theory and practice, International Journal of Technology Management, Vol.18, Nos. 1/2, 1999, p.23; Бодурова, П., Стратегическо управление на фирмата, Варна, 1993, с.129

Betz[4] ги определя още като стратегически технологии – бързо променящи се технологични компетенции, които осигуряват уникални, трудно поддаващи се на имитиране конкурентни предимства. Те съдържат знания, способности и умения за разработване и производство на най-добрите продуктови предложения на фирмата.

Като **водещи** се определят технологиите, които се намират на все още ранен етап от своето развитие. Някои автори ги формулират като възникващи (emerging). Фактът, че те се отнасят в групата на водещите технологии означава, че в тях е заложен конкурентен потенциал, който предстои да се развие.

При производството на козметични продукти подобно диференциране може да се приложи по отношение на основните направления за осъществяване на технологични иновации:

- **начин на получаване на продукта;**

Представен е пример на технологии с различно равнище на иновативност, използвани за създаване на козметичен продукт:

Технологии за извличане на натурални продукти

Съществуват главно два подхода за извличане на натурални продукти от растенията – екстракция и биокатализа.

Базова технология – традиционна екстракция

Процесът е скъп и могат да се получат състави с различни качества, зависими от естествения източник

Ключова технология – микровълнова екстракция

Прилага се върху биологично контролирани растения. Микровълновата екстракция представлява бърз и чист процес, протичащ за секунди вместо за часове. Предлага възможност за селективна екстракция и запазване чувствителните на топлина активни вещества. В сравнение с обикновените екстракти микровълновите притежават изключително високо качество по отношение на цвят, бистрота, активност и стабилност.

Възникваща технология – биотрансформация (биокатализа)

За осъществяване на биокатализата се използват природни микроорганизми и ензими за превръщане на изходния материал в полезни и ценни компоненти. Тези процеси се срещат в природата, тъй като ензимите действат като естествени катализатори. Биокатализата добива все по-голяма популярност поради факта, че процесите са по-елементарни, включват по-малко етапи и изискват по-меки технологични условия. Всичко това ги прави по-евтини за осъществяване. Освен това в много случаи ензимът може да се използва в няколко процеса.

Някои фирми вече са разработили ключовите компоненти на процеса биокатализа, което значително увеличава възможността за формулиране и производство на козметични продукти на негова основа.

- **уникалност на използваните съставки;**

Като възможни насоки за осъществяване на изследователска и развойна дейност могат да се посочат:

[4] Betz, F., Strategic Technology Management, McGraw-Hill Inc., 1993, p.2, 33, 59

Технологии за стабилизиране на козметичните кремове

В съвременното козметично производство най-широко застъпени са емулсионните кремове. Емулсионната форма се реализира чрез диспергиране (разтваряне) на масло (дисперсна фаза) във вода (дисперсна среда) М/В или вода (дисперсна фаза) в масло (дисперсна среда) В/М. Получената дисперсия (емулсия) е нестабилна система поради наличието на излишък на свабадна енергия на междуфазовата повърхност в резултат използването на два или повече несмесваеми материала. Емулсията се стреми към равновесие и с течение на времето самопроизволно се разпада. За получаването на стабилна емулсия и гарантирането на необходимия срок на годност се изисква добавянето на подходящи солюбилизатори (стабилизатори), които да намалят повърхностното напрежение.

Базова технология – стабилизиране на емулсията с помощта на емулгатор (повърхностно активно вещество – ПАВ). В много случаи емулгаторът влияе върху действието на биологично активните вещества, променя ефективността на тяхното въздействие и/или води до несъвместимост на козметичния продукт с кожата.

Ключова технология – стабилизиране на емулсията с помощта на полимер. Добавянето на полимери се постига чрез използването на подходящи макромолекули като заместители на традиционните емулгатори (ПАВ с ниско молекулно тегло). Поради високото си молекулно тегло полимерите не могат да проникнат в кожата и получените формули нямат дразнещо въздействие. По този начин се предотвратяват нежелани инфекции. Технологията се използва от водещи козметични фирми, върху етикетите на чиито продукти стои маркировката “не съдържа емулгатор”.

Възникваща технология – стабилизиране на емулсията с помощта на твърди частици. Основава се на получаването на стабилен филм от плътно струпани достатъчно малки твърди частици на фазовата граница М/В. Причина за използване на твърди частици като стабилизиращ агент е тяхната способност да се омокрят от двете фази, като по този начин създават механична бариера за предотвратяване на тяхното разпадане.

В литературата и като патенти съществуват само няколко формули на емулсии, стабилизирани с твърди частици. Макар и много интересни не само от теоретична, но и от апликационна гледна точка, тези емулсии не са на мода като изследователска тема, а козметичните фирми много рядко използват този принцип. Доказването на техните предимства като стабилизатори на емулсията и като фактор за равномерното разпределение на биологичните активни вещества върху кожата (например физическите фотофилтри при слънцезащитните продукти) чрез създаването на нови продукти тепърва предстои.

- **специфична полза от предлаганата рецептура или опаковката (нови системи за разфасоване или за затваряне)**.

Влияние върху тези процеси оказва и **потенциалът на нововъзникващите пазарни сегменти**, резултат от промените и развитието на потребителските предпочитания.

2. Технологично състояние на парфюмерийното и козметично производство в България

2.1. Обхват на изследването

Голяма част от българските фирми-производители на парфюмерийни и козметични продукти включват в продуктовата си листа етерични масла и други техни производни. Причини за това могат да се търсят в следните насоки:

- в България съществуват изключително благоприятни природни и климатични условия, които позволяват отглеждането на голям брой етерично-маслени растения;
- богатство на традициите в производството на етерични масла;
- парфюмерийната и козметична промишленост е сред основните консуматори (наред с хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост и някой отрасли на техниката) на естествените и синтетични ароматични продукти;
- технологията (предимно дестилация) за извличане на етерични масла от различни части на растенията (цветове, листа, кора, семена, плодове) се отличава с относителна простота и не изисква сериозни инвестиции за приложение.

Интегриране на задачите за развитие на двата отрасъла е постигнато и със създаването през 1999 г. на Българската национална асоциация за етерични масла, парфюмерия и козметика (БНАЕМПК).

Технологичната обвързаност между етерично-маслената и козметичното производство и съществуващите на тази основа възможности за вертикална диверсификация дават основание за тяхното комплексно изследване.

Националната класификация на продуктите по икономически дейности – версия 2003 уточнява съдържанието на двата производствени класа по продуктови групи (табл. 4).

Таблица 4

Продукти по икономически дейности

Парфюми и тоалетни продукти
• Парфюми и тоалетни води
• Продукти за гримиране на устните и очите
• Препарати за маникюр или педикюр
• Пудри
• Други готови козметични препарати, вкл. за предпазване от слънце
• Шампоани, препарати за трайно къдрене и изправяне на коса; лакове за коса
• Лосиони и други препарати за поддържане на коса
• Препарати за поддържане на хигиена на устната кухина или зъбите
• Препрати за бръснене, дезодоранти и средства против изпотяване, препарати за баня, други готови парфюмерийни, тоалетни и козметични препарати, некласифицирани другаде
• Услуги, свързани с производството на парфюми и тоалетни продукти
Етерични масла
• Етерични масла; смеси от ароматизиращи субстанции
• Услуги, свързани с производството на етерични масла

При осъществяване на пазарни анализи обаче, поради спецификата на видовете продукти и целевите пазари, за които са предназначени, се прилага класификацията, използвана в табл. 3.

2.2. Идентифициране на отрасъла. Входящи и изходящи потоци

За дефиниране границите на отрасъла е възможно да се използва методът "Верига на стойността". Приложен на фирмено равнище той определя основните етапи, през които преминава производството на даден продукт и стойността, която се добавя на всеки етап.

Методът позволява:

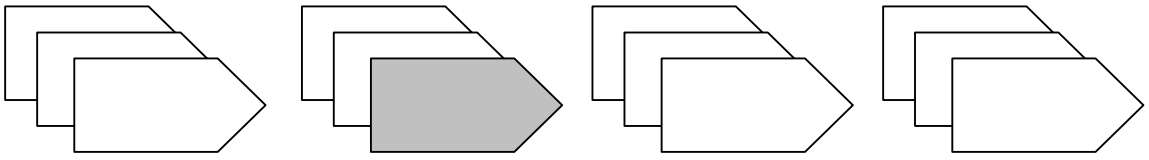
- фирмата да се разглежда като отворена система, която трансформира входящите ресурси в краен продукт;
- да се дефинират използваните на всяко равнище технологии;
- да се оцени тяхното влияние върху конкурентоспособността.

Основната идея при използване веригата на стойността на отраслово равнище е да се формулират границите на отрасъла и да се отграничат останалите участници в процеса на трансформиране на изходната суровина до крайния потребител (фиг. 1).

Отрасловата верига на стойността включва доставчици, които осигуряват входящите потоци (суровини и материали, оборудване, услуги) до фирмите от изследвания отрасъл. Те на свой ред създават продукти, които достигат до крайния потребител, опосредствано или не чрез фирми-дистрибутори. По този начин всяко от звената, посочени на схемата, добавя стойност по отношение на произвежданото изделие, така че то в най-голяма степен да удовлетвори изискванията на пазара.

Фигура 1

Отраслова верига на стойността



Източник: Porter, M., The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, NY, 1990, p.33; Betz, F., Strategic Technology Management, McGraw-Hill, Inc., 1993, p 219,234; Gilbert, X. and P. Strebel, Developing Competitive Advantage, The Strategy Process, 2nd ed., ed. by H. Mintzberg and J. Quinn, Prentice Hall, 1991, p.82

По отношение производството на етерични масла и парфюмерийни и козметични продукти движението на суровините и междинните продукти до създаването на готови изделия и пътя, по който те достигат до крайния потребител, могат да се проследят на фигура 2.

Фигура 2

Отраслова верига на стойността при производството и разпространението на парфюмерийни и козметични продукти



Преработката на етерично-маслени растения се осъществява на база методите анфльораж, пресоване и по-често използваните дестилация и екстракция. Дестилацията бива водна, воднопарна и парна. При екстрахирането се използват различни разтворители, като нов метод с вече доказани преимущества е микровълновата екстракция. С цел максимално оползотворяване на отдестилирания и екстрахирания материал се прилага дълбочинна преработка чрез хидролиза.

В резултат от осъществяването на тези процеси се получават следните основни ароматични продукти: етерични масла, ароматични води, конкрет, абсолю, резиноиди, хидрозоли. Макар че малки количества от тях се реализират като готови продукти, в основната си част те са предназначени за парфюмерийната и козметична промишленост, наред с голямо разнообразие от допълнителни естествени и синтетични компоненти. В международната листа на ароматичните и парфюмерийни суровини се посочват около 5000 наименования, които постоянно се допълват в резултат на научните изследвания и иновационната дейност на фирмите като отговор на нарастващите изисквания на пазара.

Характерът на технологичните процеси, използвани в парфюмерийните и козметични производства, зависи от вида и предназначението на крайния продукт и се свързва предимно със смесване на изходните материали при

определена температура, налягане и последователност; хомогенизиране; охлаждане; добавяне на допълнителни компоненти.

Произвежданите готови продукти бяха представени в структуриран вид съгласно Националната класификация на продуктите по икономически дейности – версия 2003.

В края на технологичната верига предвид на тяхното разнообразие и предназначение за нуждите на специфични потребителски групи фирмите-производители използват различни системи за разпространение: селективна дистрибуция (фирмени магазини, изключителни представителства); масова дистрибуция (дрогерии); преки продажби; аптеки. Продажбата на парфюмерийни и козметични продукти в хипермаркетите и специализираните магазини се разглежда като начин да се смекчат различията между селективната и масовата дистрибуция. С по-малък дял в продажбите са безмитните зони и електронната търговия. Намалява значението на откритите пазари и улични сергии.

Предложената схема представя отделните етапи и участници в "отрасловата верига на стойността", свързана с производството на парфюмерия и козметика. Очевидно е, че фирмите от изследвания отрасъл влизат във взаимодействие с голям брой контрагенти по технологичната веригата, като с част от тях те изграждат стабилни и дългосрочни контакти, а отношенията с други имат по-скоро случаен характер.

Конкурентните предимства за всяка фирма от отрасъла могат да се разглеждат като функция на способността ѝ да регулира и въздейства върху останалите звена на системата.

Принципите, върху които се изграждат отношенията с доставчиците (входа) и дистрибуторите (изхода) предопределят възможностите за постигане на разходно лидерство или създаване на диференциация и в този смисъл могат да предрешат успешното изпълнение на избраните стратегически ходове.

2.3. Икономически профил на отрасъла

Производство на етерични масла По данни на БНАЕМПК броят на фирмите от отрасъл "Производство на етерични масла" е 52 (при 7 фирми в началото на 90-те години). Над 95% от регистрираните предприятия са представители на малкия и средния бизнес. Повишената предприемаческа активност е резултат от приватизацията на преработващите мощности на бившите държавни предприятия и провеждащата се аграрна реформа. Освен че създават среда за навлизане на пазарните отношения, поради липсата на достатъчно финансови средства и разпокъсаност на земята тези фактори затрудняват процесите на култивиране и подновяване на трайните насаждения, каквито са в основната си част етерично-маслените култури.

Общият обем на производството на етерични масла за 2001г. е около 9 млн. долара. След 1989г. се наблюдава тенденция на спад в производството на етерични масла и производни продукти, най-сериозен за 1997г., след което се отбелязва повишение и стабилизация на произвежданите количества (фиг. 3).

Фигура 3



Източник: Бюлетин на Българската национална асоциация по етерични масла, парфюмерия и козметика, 14/ 2002.

При анализ на структурата на производството се установява значително съкращаване на разнообразието в продуктовата листа. Сега се произвежда само малка част от предлаганите в миналото 50 различни продукта – етерични масла, конкрети, абсолюта, резиноиди, натурални цветочни води, извлеци и други.

Над 95% от продукцията на етерично-маслената промишленост е предназначена за износ. Структурата на износа по видове етерични масла и страни е представена в Таблици 4 и 5.

Таблица 4

Износ на етерични масла, USD

	1997	1998	1999	2000	2001
Общо	6.281.179	7.114.366	6.759.619	6.328,636	6.918.177
Розови масла	4.680.190	5.033.122	4.744.693	4.287.229	5.368.406
Лавандулови масла	1.180.772	1.414.349	1.508.194	1.669.791	1.134.896
Други	420.217	666.895	506.732	371.616	414.875

Източник: в. Капитал, 7-13 юни 2003г.

Във фирмите от етерично-маслената промишленост целогодишно са ангажирани около 12000 души, чиито брой неколкократно нараства в периода от май до септември. Голямата междуфирмена задлъжнялост и острата нужда от оборотни средства затрудняват провеждането на производствените кампании и задържат иновационната активност и развитието на отрасъла.

Таблица 5

Износ на етерични масла по страни за 2002г.

Страни	USD
Франция	2.639.913
САЩ	1.296.385
Ирландия	705.827
Българска свободна митническа зона	353.584
Англия	329.128
Германия	299.172
Япония	290.619
Холандия	243.496
Австрия	186.830
Швейцария	181.438

Източник: Източник: в. Капитал, 7-13 юни 2003г.

Производство на парфюми и тоалетни продукти Българската козметика води началото си от построяването на първата парфюмерийно-козметична фабрика в Пловдив през 1892г. През периода 1944 – 1989г. България се специализира в рамките на СИВ в производството на парфюмерийно-козметични продукти. Създават се заводите "Арома" – София и "Ален мак" – Пловдив, както и фармацевтичните заводи в Дупница, Сандански и Троян, които произвеждат основно паста за зъби. Развива се катедра "Растителни масла, парфюмерия и козметика" към ВИХВП - Пловдив. Паралелки по парфюмерийно-козметично производство се разкриват и към Техникума по хранително-вкусова промишленост – Пловдив. През 1971г. се създава Институт по парфюмерия и козметика за научни разработки и създаване на нови изделия.

Понастоящем в отрасъла работят 71 фирми, 98.6% от които са представители на малкия и средния бизнес. По данни на БИК Капиталов пазар[5] относителният дял на отрасъла в БВП за 2002г. е 0.3%.

Иновационната дейност по създаването на нови и усъвършенствани продукти и технологии се пренасочва от Института по парфюмерия и козметика (ИНПАКО) и Научноизследователския химико-фармацевтичен институт (НИХФИ) към фирмите, които разполагат със собствени лаборатории и изследователски персонал.

Сега страната реализира износ на парфюмерийни и козметични продукти за 72 страни. Най-големи количества (85% от общия износ) се изнасят за Русия, Украйна, Кипър, Казахстан, Молдова, Югославия, Румъния, Узбекистан, Ирландия, Чехия, Полша и Холандия. Експортът на козметични продукти по групи страни за периода 2000-2002 г. е представен в табл. 6.[6]

На руския пазар България има водещи позиции по отношение внасяните количества (паста за зъби, средства за грижа за косата). Българските производители обаче се нареждат едва на седмо място след Германия, Франция, Великобритания, Полша, САЩ и Швейцария по осъществен внос в стойностно изражение. Причина за това е възприемането

[5] http://www.bic.bia-bg.com/bg/

[6] Европейска интеграция и конкурентоспособност на секторите на българската индустрия – новите предизвикателства, http://b2b.bia-bg.com/index.asp?i=t1684&l=1

на българските изделия като продукти, реализирани в рамките на най-ниския ценови сегмент.

Таблица 6

Редовен износ на козметични изделия за 2000-2002г.

Региони	2000г.			2001г.			2002г.		
	тон	хил. дол.	средна цена	тон	хил. дол.	средна цена	тон	хил. дол.	средна цена
Общо	4909	14050	2.86	4241	13352	3.15	4370	9026	2.07
Европейски съюз	136	590	4.32	451	1778	3.94	301	562	1.86
Русия и ОНД	3430	10202	2.97	1814	4361	2.40	1391	2933	2.11
Страни от ЦИЕ	969	2040	2.10	1129	4236	3.75	1132	2931	2.59
САЩ и Канада	21	72	3.37	36	63	1.77	50	297	5.96
Азиатски страни	0.8	19	23.12	57	64	1.13	121	47	0.40
Арабски страни	10	31	2.98	38	125	3.31	26	67	2.52
Други страни	93	445	4.78	117	493	4.21	183	664	3.63
Безмитни зони	244	649	2.66	597	2229	3.73	1164	1522	1.31

2.4. Конкурентна структура и анализ на привлекателността

Оценката на привлекателността на отрасъла и възможността за дългосрочна възвръщаемост на инвестициите е направена въз основа концепцията за петте сили на Porter. Влияещите фактори са структурирани в пет групи: заплаха от навлизане на потенциални конкуренти (която зависи от бариерите на входа на отрасъла и конкурентното съперничество); интензивност на конкуренцията между фирмите; наличието на заместители (разглеждани като продукти, способни да изпълняват същите функции по отношение на същите потребители, но произведени на основата на различна технология); договорна сила на клиентите и договорна сила на доставчиците. Фигура 5 показва основните насоки и силата на въздействие на всеки от факторите.

Заплаха от навлизане на потенциални конкуренти

Появата на нови фирми в отрасъла зависи от два основни фактора: бариери за навлизане и реакция на утвърдените конкуренти. Фактът, че след 1990г. десетки фирми стартират производство на парфюмерийни и козметични продукти е показателен не само за създадените в страната условия за развитие на частната инициатива, но и за възможностите за достъп до производствените технологии и пазари. По данни на Българската национална асоциация “Етерични масла, парфюмерия и козметика” най-много са фирмите, регистрирани през периода 1990-1995г., след което се наблюдава тенденция към намаляване на техния брой.

Сериозни бариери би срещнало решението за производство на висококачествена елитна или медицинска и лабораторна козметика. В този случай значително нараства размерът на необходимите инвестиции за научноизследователска дейност, закупуване на високотехнологично оборудване, съобразяване с международните стандарти за безопасност и качество, защита и утвърждаване на търговска марка, изграждане на

собствена дистрибуторска мрежа, съответстваща на желания имидж на продукта.

Фигура 5

Структурен анализ на конкуренцията в отрасъл “Производство на парфюми и тоалетни продукти”



Производството на масова козметика обаче, към което се насочват повечето навлизащи фирми, не е свързано със сериозни инвестиции: производствените технологии не изискват големи помещения и скъпо оборудване, персоналът е ограничен, суровините са достъпни. Изделията могат да се продават в дрогериите или на улични сергии и задоволяват непретенциозните вкусове на клиенти, за които цената е най-значимият фактор при вземане на решение за покупка.

До ограничаване на бариерите за навлизане водят и следните фактори:

- парфюмерийната и козметична промишленост е традиционен за България отрасъл и достъпът до необходимите суровини не е ограничен;
- голяма част от продуктовата листа на отрасъла е насочена към поддържане на лична хигиена, което е гаранция за стабилност на търсенето;
- потребителската лоялност е слабо изразена, липсват разходи по прехвърлянето;
- кривата на опита в утвърдените в страната фирми не носи желания ефект – създаденото ноу-хау не е защитено, мобилността на квалифицирания персонал води до създаване на преки конкуренти.

В отрасъла няма примери за активно противодействие от страна на съществуващите производители. Тяхното поведение може да се определи по-скоро като защитно вместо агресивно. Причина за това са сериозните проблеми, които поставят под въпрос тяхното собствено оцеляване: разпадане на бившия социалистически блок и загуба на пазари; намалена платежоспособност и свиване на вътрешния пазар; осъществяване на приватизационни сделки и промяна на собствеността; отваряне на българският пазар и навлизане на световно утвърдени търговски марки.

През последните няколко години броят на навлизащите фирми не е голям. Очевидно е, че основните интереси по отношение на отрасъла в по-малка или по-голяма степен са реализирани. Приватизацията на всички бивши държавни предприятия вече е факт и новите собственици могат да насочат усилията си към провеждане на по-агресивна политика. Независимо от това, опасност от навлизане на нови фирми съществува и по модела на Портър отрасълът може да се определи като непривлекателен по отношение сега действащите фирми-производителки на парфюмерия и козметика.

Интензивност на съперничеството между съществуващите конкуренти

Пазарът на парфюмерийни и козметични продукти е разделен в три ценови диапазона: нисък (цени до 10 лв.); среден, вкл. медицинската и лабораторна козметика (цени от 10 до 20 лв.) и висок – обхващащ елитарния или т.нар дизайнерски клас (цени от 20 до над 100 лв.).

Независимо от общия стремеж на българските фирми да предлагат продукти на сравнително ниска цена (ориентирани към средния и преди всичко към ниския ценови диапазон), конкурентни предимства се търсят най-вече в областта на качеството, диференциацията и новите разработки.

През последните години потребителите обръщат все по-сериозно внимание на здравето и добрия външен вид, формират навици за употребата на висококачествени и натурални продукти. При част от пазарните сегменти

съществува значителен ръст на продажбите и това създава условия за появата на нови продуктови предложения. Такива са мъжката козметика, продуктите за деца, козметиката, насочена към решаване на специфични проблеми. Това показва потенциал за растеж на пазара и дава възможност за изграждане на сравнителни предимства повече чрез иновационна активност и по-малко по пътя на прякото ценово противопоставяне.

Заплаха от продукти заместители

Независимо от ниската потребителска лоялност, голяма част от предлаганите от отрасъла продукти (средства за грижа за косата; препарати за поддържане хигиена на устната кухина; препарати, използвани преди, по време и след бръснене) се използват за поддържане на обща хигиена и в този смисъл трудно могат да бъдат заменени с други продукти. Тук по-скоро става дума за замяна на концепции, свързани с представата на съвременния човек за поддържане на красота, лично удовлетворение, на имидж, усещане за удоволствие от живота.

Като заместители могат да се възприемат следните предложения:

- приготвяне на продукти за поддържане на косата и кожата в домашни условия;
- ноктопластика като алтернатива на употребата на препарати за поддържане на маникюр – идеята и продуктите идват от зъболекарската индустрия;
- солариум като средство за бързо и трайно почерняване, при което се изключва употребата на познатите ни слънцезащитни продукти;
- електролиза и лазерна технология за окончателно отстраняване на нежеланото окосмяване, които изцяло заменят използването на депилатоари;
- медикаменти вместо козметика, предназначена за профилактика и решаване на специфични проблеми.

Посочените продукти (подходи)–заместители и в момента се предлагат като алтернатива на някои козметични изделия, но тенденция към пълно изместване не се наблюдава.

Договорна сила на клиентите

Независимо от стабилността на търсенето и потенциала за растеж на продажбите съществуват някои фактори, които определят пазара на парфюмерийни и козметични продукти като непривлекателен по отношение възможностите на крайните потребители и дистрибуторите да диктуват условията за продажба:

- голямо разнообразие и наситеност на пазара;
- ниска потребителска лоялност;
- липса на разходи по прехвърлянето при промяна на използваната търговска марка или предпочитания производител;
- високи изисквания по отношение съдържанието и качеството на продуктите;
- ниска платежоспособност и чувствителност към цената;
- клиентът е информиран за разнообразието от продукти и тяхното въздействие и има възможност да взема обективно решение за покупка;

- съществуват случаи на интеграция назад по технологичната верига, в резултат на което дистрибуторска фирма стартира производството на козметични продукти.

По данни на БНАЕМПК дистрибуторите на готова продукция в страната и чужбина са около 35. От тях с нарастващи възможности за въздействие върху условията за продажба са големите търговски вериги и супермаркети; расте влиянието на козметичните и фризьорските салони поради увеличеното търсене на предлаганите от тях услуги.

Съществува зависимост на производителите от правилно подбраните канали за дистрибуция и форми за продажба. Тази зависимост нараства и поради факта, че съгласно новото европейско козметично законодателство фирмата-производител изцяло носи отговорността за качеството и безопасността на продукта през целия му път до крайния потребител. Това до голяма степен включва и транспорта и дистрибуцията, тъй като именно производителят ги избира. Посочените условия налагат поддържането на тесни контакти между двете страни, засилен обмен на информация и съпричастност при осъществяване на рекламни и други кампании за насърчаване на продажбите.

Договорна сила на доставчиците

По отношение договорната сила на доставчиците отрасълът може да се характеризира като сравнително привлекателен. Основанието за тази оценка е следното:

- Производството на ароматични продукти като суровина за козметичната индустрия е традиционно за страната. На пазара присъстват голям брой фирми-доставчици, което поддържа цените на равнище, благоприятно за производителите на козметика.
- Редица компоненти, влизащи в състава на парфюмерийните и козметичните продукти, се отличават с ниска диференциация и заменяемост, което позволява избор на база допълнителни предимства
- На българския пазар предлагат продукти повече от 40 производители и вносители на суровини, техническо оборудване и опаковки. Качеството на суровините задължително трябва да отговаря на международните изисквания за безопасност. Конкуренцията между фирмите обхваща и предоставянето на допълнителни услуги и облекчаване условията за доставка.
- Достъпът до суровини не е ограничен и местоположението на производителя практически не е от значение.
- Доставката на суровини за козметичната промишленост не попада под регулацията на държавни институции, освен споменатите вече разпоредби за безопасност и качество.

Наред с казаното дотук трябва да се има предвид възможността на доставчиците за интеграция напред по технологичната верига, от която някои фирми действително са се възползвали. Съществува и обратният риск – някои от външните доставчици имат солидни позиции в редица дейности и отрасли, което потенциално може да доведе до изместване приоритетите им от областта на козметиката. Това може да повлияе негативно върху вече създадените контакти с фирми-производители на козметични продукти.

В синтезиран вид факторите, от които зависи изборът на суровини, могат да се формулират така:

- вид на произвеждания продукт и търсено на пазара качество;
- законодателни разпоредби за безопасност;
- изисквания за опазване на околната среда;
- необходимост от създаване на стойностни продукти на приемлива за крайния потребител цена.

Анализът на основните влияещи сили: заплаха от навлизане на потенциални конкуренти; интензивност на конкуренцията между фирмите; наличието на заместители; договорна сила на клиентите и на доставчиците, дава основание за следните обобщения:

- отрасълът има структура, характерна за монополистическата конкуренция – предлагащите са много и със сравнително изравнени възможности;
- продуктите притежават отличителни характеристики, които налагат стратегията за диференциация като средство за изграждане на сравнителни предимства.

Разнообразието от парфюмерийни и козметични продукти не позволява да се правят обобщени оценки – част от тях се намират на етапа на зрялост от жизнения си цикъл и са обект главно на модифициране и усъвършенстване, за други е характерен растеж под влияние на възникващи тенденции в търсенето.

Бариерите за излизане от отрасъла – наличие на трудноликвидни материални активи, високи сравнителни постоянни разходи, правителствени, социални и други ограничения, не са непреодолими и в този смисъл не биха довели до увеличаване на напрежението между оставащите фирми.

Връзката между ниски бариери за вход и за изход налага извода за наличието на малка стабилна възвръщаемост на направените инвестиции като оценка за привлекателността на отрасъла (фиг. 6).

Фигура 6

Влияние на бариерите за мобилност върху отрасловата рентабилност

		Бариери на изхода	
		ниски	високи
Бариери на входа	ниски	Ниска стабилна възвръщаемост	Ниска рискова възвръщаемост
	високи	Висока стабилна възвръщаемост	Висока рискова възвръщаемост

В заключение отрасълът може да се определи като привлекателен благодарение толерантното поведение на конкурентите, липсата на сериозни заместители и натиск от страна на доставчиците, въпреки сравнително ниските бариери за навлизане и силните позиции на крайните потребители. Тази оценка обаче трябва да се съобрази с особеностите на стратегическите конкурентни групи, които могат да се формират в рамките на отрасъла и които променят бариерите за навлизане по отношение на всяка група и влияят върху степента на привлекателност.

Уникална възможност за въздействие върху съперниците притежават използваните в отрасъла технологии. Навлизането на нова технология може да обезсмисли съществуващите конкурентни предимства, да създаде нови такива (обикновено чрез продуктите-заместители и новонавлизащите фирми) и да предизвиква сериозни изменения в завоюваните пазарни позиции. Промените в технологичното портфолио на фирмите имат най-съществено въздействие върху тенденциите към изменение на отрасловата структура в лицето на петте фактора. През това влияние се пречупва изборът на фирмата по отношение вида на технологичната стратегия – офанзивна или дефанзивна, технологичен лидер или последовател.[7]

Като **технологични лидери**[8] на българския пазар на парфюмерия и козметика безспорно могат да се определят “Арома”, “Ален Мак” и “Рубела”. Фирмите инвестират солидни средства за технологично продуктово и процесно обновяване. Стремежът е да се поддържа потребителски интерес чрез промяна на съществуващите и създаване на нови продуктови серии, повишаване на качеството и подобряване характеристиките на изделията съобразно съвременните тенденции за развитие на козметичната индустрия. Защита на индустриалната собственост се постига чрез регистрация на патенти по отношение създадените във фирмите рецептури, търговски марки на продуктовите серии, наименования за произход.

Фирмите разполагат със собствена дистрибуторска мрежа, което позволява контрол върху продажбите през целия път на стоката до крайния потребител.

Бариерите за навлизане на нови конкуренти както от други отрасли, така и от групата на последователите и имитаторите могат да се определят като сравнително високи.

Като представители на **технологичните последователи** могат да се посочат фирмите “СТС Холдинг”, “Солвекс”, “Фреш ап козметикс”, “Роза импекс”, “Томи шоу козметикс”, “Ветпром”, “Лавена”, “Рефан”, “МСК Интеробмен”, “Фарма” и “Нефертити”. Те прилагат стратегия на адаптация чрез съответно бързо, бавно или късно навлизане.

Фирмите от тази група избират по-безопасната стратегия на адаптиране. В зависимост от финансовите си възможности и капацитета на звената за научни изследвания те разработват продуктови предложения с по-

[7] Porter, M., The Technological Dimension of Competitive Strategy, Strategic management of Technology and innovation, ed. by R. Burgelman and M. Maidique, Irwin, 1988, p.211

[8] Видовете стратегии според пазарната позиция на фирмите са посочени въз основа на класификацията, направена от Петров, М., М. Славова, Иновации. Как да превърнем идеята в продукт, Princeps, Варна, 1996, с.43

ниска или по-висока степен на новост. При тях производствените процеси се поддържат на равнище, близко до това на фирмите лидери, което им позволява в сравнително къси срокове да се приспособят към промените на търсенето и тенденциите на развитие на отрасъла.

Макар цената да е важен фактор при вземане на решение за покупка, конкурентни предимства се търсят на полето на продуктовата диференциация. Продуктите на производителите от първите две групи попадат предимно в средната ценова категория. Голяма част от тях се реализират на пазарите на Русия и ОНД. Някои от фирмите имат извоювани позиции в страните от ЕС и САЩ.

В отделна група се включват всички останали фирми, които прилагат **стратегия на имитация**. Характерно за тях е следното:

- фирмите са представители изключително на малкия и средния бизнес;
- създадени са след 1990г. и нямат изградени традиции на вътрешния пазар;
- липсват възможности за поддържане на висока иновационна активност;
- насоките за развитие копират стратегическите ходове на иноваторите;
- произвежданите продукти не се отличават с високо качество, предназначени са за потребители с ниска платежоспособност. Разчита се на цената като основен критерий при вземане на решение за покупка.

Посоченото дотук подсказва наличието на ниски бариери за мобилност по отношение групата на имитаторите.

Приложението на модела на петте сили трябва да се съобразява с наличието на някои ограничения, резултат от засилване на иновационната активност.[9] Анализът на конкурентните фактори може да даде надеждни резултати само в условията на стабилна и балансирана отраслова структура. Изводите няма да са точни в период на промяна на статуквото – например при преход от типичен олигопол, доминиран от малко на брой високо консолидирани фирми към напълно фрагментиран отрасъл, състоящ се от голям брой малки производители. Явлението е познато в някой отрасли, а като основна причина се изтъква намаляването на входните бариери чрез внедряване на нова, по-съвършена технология, и навлизането на нови конкуренти. При определени условия е възможна и обратната ситуация. След настъпване на ново уравновесяване на силите моделът на Портът става отново приложим с очакването за коренно различни резултати.

2.5. Структуриране влиянието на макросредата

При изследване на вътрешни предимства и недостатъци и външни възможности и заплахи на равнище отрасъл е трудно да се формулира точна граница между вътрешна и външна среда, като в някои случаи се стига до преливане между силни страни и възможности и между слаби страни и

[9] Hill, C., G. Jones, Strategic Management, 3rd ed., Honghton Mifflin Company, p. 84

заплахи. Въпреки това използваният подход може да предложи практически ориентирани резултати и да структурира взаимодействията между отделните фактори по начин, полезен както за дейността на конкретните фирми от отрасъла, така и при формирането на национална политика за неговото развитие.

Влиянието на факторите на макросредата и потенциала на фирмите от бранша за противодействие може да се обобщи по следния начин:

Възможности:

1. Заинтересуваност от страна на държавните институции – отрасълът е определен като приоритетен за развитието на българската индустрия и е между трите водещи експортно-ориентирани окрасъла според анализ на българската икономика, направен от Центъра за насърчаване на износа към Министерство на икономиката. До 2000г. е действала утвърдена от Министерски съвет Програма за ускорено и ефективно развитие на парфюмерийно-козметичната и етерично-маслена промишленост в България.
2. Икономическа и финансова стабилност.
3. Развитие на информационните технологии, което разширява достъпа до информация, ускорява взаимодействието между фирмите и създава нова среда за осъществяване на продажби и поддържане на обратна връзка с клиентите.
4. Уникални природни дадености за отглеждане на етерично-маслени култури, продуктите от чиято преработка се насочват основно към парфюмерийната и козметична промишленост. Българското розово и лавандулово масло са световен стандарт за качество с гарантиран географски произход.
5. Динамично развитие на пазарите на парфюмерийни и козметични продукти, което предоставя на фирмите нови възможности за нововъведение.
6. Износният режим за козметични продукти съгласно Споразумението с Европейския съюз е благоприятен.
7. Завършени процедури по приватизацията на бившите държавни предприятия.
8. Създадена е базата за хармонизиране с Европейското законодателство.
9. Чуждите предложители, освен че засилват конкурентния натиск, могат да се разглеждат като проводник за съвременните тенденции за удовлетворяване потребителските предпочитания на базата на висококачествени продукти, резултат от последните достижения на световноизвестните изследователски лаборатории.

Заплахи:

1. Липса на данъчни облекчения при реинвестиране на печалбата.
2. Липса на механизми за финансиране и осигуряване на оборотни средства, съобразени със спецификата на козметичната индустрия и сезонния характер на производството на етерични масла.
3. Забавяне връщането на ДДС.
4. Труден достъп до дистрибуторски канали в страните от ЕС.

5. Засилена конкуренция от страна на световно известни фирми на вътрешния и международните пазари.
6. Увеличение на базовите мита по вноса в Руската федерация, влезли в сила от 01.01.2001г. като признак на активна протекционистична политика от страна на руските власти.
7. Паралелен внос на качествени маркови изделия, за които не се заплащат реални мита и данъци, разпространение на фалшификати и некачествена козметика, продукт на т.нар. гаражно производство.
8. Проблеми със защитата на индустриалната собственост на пазарите на ОНД и Русия, където е регистрирано производство на местни фирми, използващи някои основни български търговски марки.
9. Ниска платежоспособност и свито потребителско търсене на вътрешния пазар.
10. Необходимост от хармонизиране с европейското законодателство и влагане на инвестиции за привеждане на производствения процес в съответствие със стандартите за качество, стандартите за опазване на околната среда, стандартите за Добра производствена практика (GMP) и Добра лабораторна практика (GLP), както и за разработване на т.нар. информационни досиета на българските продукти.

Силни страни:

1. Голям капацитет на наличните производствени мощности.
2. Фирмите разполагат с висококвалифицирани специалисти с добра професионална подготовка и опит, голяма част от които са получили международно признание за работата си.
3. Произвеждат се козметични продукти с високо качество, съобразени с тенденциите на развитие на козметичната наука.
4. Развита институционална мрежа, в която се включват:

- Българската национална асоциация “Етерични масла, парфюмерия и козметика” (създадена през май 1999 год.);
- три браншови лаборатории, в т.ч. Институт по розата–Казанлък, Държавна лаборатория “Българска роза” ЕООД–София и Акредитирана лаборатория “Българска роза”–Пловдив;
- Съвет на розопроизводителите;
- Фондация “Българска роза-97”-Казанлък;
- Съвет на производителите на етерични масла;
- Българско сдружение на козметолозите.

Асоциацията е член на Световната федерация на козметиците-химици (IFSCC – International Federation of Societies Cosmetic Chemists), Световната федерация на производителите на етерични масла (IFEAT – International Federation Essential oils and Aroma Traders), Европейската парфюмерийно-козметична асоциация (COLIPA – The European Cosmetic Toiletry and Perfumery Association), Българска стопанска камара и Българска търговско-промишлена палата. Поддържа творчески връзки с браншови организации от Германия, Италия, Русия и др.

Слаби страни:

1. Липса на управленски умения и опит в новите условия.
2. Влошено финансово състояние.
3. Производствени проблеми – остаряло оборудване и технологии при някои от производителите.
4. Работи се при липса на достатъчно информация за изискванията на чуждите пазари към качеството на продукта и опаковката и обслужването на крайния потребител.
5. Отсъствие на обща за отрасъла стратегия, в резултат на което се стига до нелоялно завоюване на пазари от отделни производители за сметка на намаляване на продажните цени.
6. Прекалено голяма продуктова диференциация при някои производители, която води до разпиляване на усилията и невъзможност за осъществяване на ефективни инвестиционни и комуникационни проекти и програми за продуктово развитие.
7. Много от фирмите не ползват възможностите на Интернет.
8. На много от международните форуми българските производители участват индивидуално вместо на общ щанд за България.
9. Загуба на пазари и трайна тенденция към намаляване цените на българските продукти, реализирани зад граница, което създава имидж на евтина и с лошо качество козметика.

Потенциал за преодоляване на формулираните проблеми (свързани със слабости на самите фирми или произтичащи от влиянието на околната среда) трябва да се търси във възможностите на стратегическото управление на фирмено равнище и чрез обединяване на интересите в обща политика за работа на външните пазари по отношение на целия отрасъл.

3. Предизвикателства и приоритети за развитие на отрасъл "Производство на парфюми и тоалетни продукти"

3.1. Нормативна уредба и стандартизация

Един от основните инструменти на националната политика, ориентирани към технологично развитие, е патентната система. Чрез нея държавата пряко въздейства върху научноизследователската и трансферната дейност на фирмите като регламентира техните права и отговорности. Защитата на интелектуалната собственост се осъществява на база Закона за авторското право и сродните му права, Закона за патентите, Закона за марките и географските означения и Закона за промишления дизайн. Българското законодателство, което урежда отношенията, възникващи при създаването, закрилата и използването на обекти на интелектуалната собственост, е изцяло хармонизирано с европейското.

В ЕС е създадена добре балансирана законодателна разпоредба в областта на козметиката, която засяга темите:

- ясно дефиниране на козметичните продукти;
- отговорност на производителите за безвредността на изданията;
- необходимост от информация за продукта;
- деклариране на съдържанието;
- безвредност на компонентите и постоянен контрол.

Сега в България всички козметични продукти се регистрират, но независимо от това предстоят промени в законодателството, които да подготвят условията за пълно приемане и прилагане на европейските директиви. Приетата Наредба 26/23.05.2001[10] за изискванията към козметичните продукти на Министерството на здравеопазването пряко засяга дейността на фирмите от отрасъла. Наредбата влезе в сила от 06.07.2003г. у нас. Чрез нея се уеднаквяват изискванията на българското и европейското законодателство, по които нашите производители ще бъдат контролирани; акцентира се върху необходимата за потребителя информация.

Възможно неблагоприятно въздействие върху производството на етерични масла в страната може да има Директива 76/768 на Европейския съюз, чиито регламенти предвиждат ограничения за влагането в крайните козметични продукти на 26 компонента, които се съдържат в етеричните масла и за които се смята, че са алергоносители. Директивата влиза в сила от септември 2004 година.

Други законодателни инициативи, които пряко засягат дейността на фирмите в бранша и по които предстои да се работи, се свързват с подготвените законопроекти за маслодайната роза и етеричномаслените растения; за рециклиране и саниране на отпадъчните опаковки; за фалшивите стоки; за генномодифицираните организми (по отношение на раздела за приложението им в козметиката); за оценка и управление на риска от използването на химични вещества, препарати и продукти в козметичната промишленост и др.

Сериозно предизвикателство за производителите на парфюмерийни и козметични продукти, голяма част от които са представители на малкия и средния бизнес, е въвеждането на стандартите Добра производствена практика (GMP) и Добра лабораторна практика (GLP). Според определението на Световната здравна организация стандартът Добрата производствена практика е система, която гарантира, че продуктите се произвеждат и контролират в постоянно съответствие с определени стандарти за качество. Целта е да се сведат до минимум рисковете в козметичното производство, които не могат да се отстранят чрез краен контрол. Системата включва строги изисквания към производствените помещения, технологията на производство, правилата за безопасност, начин на контролиране, хигиена, пласмент и др. На свой ред оценката на безопасността на крайния продукт за човешкото здраве трябва да се основава на токсикологична характеристика, която се извършва в съответствие с Добрата лабораторна практика.

Въвеждането на двата стандарта ще засили доверието на крайния потребител в качеството на българските парфюмерийни и козметични продукти, ще съдейства за запазване и разширяване на пазарни позиции, ще легитимира българските производители, които работят по международно признати правила за безопасност на крайните изделия.

Независимо от ясно изразените предимства, които системите GMP и GLP носят, факт е, че само 1% от фирмите от отрасъл “Производство на парфюми и тоалетни продукти” имат готовност да работят изцяло по

[10] Наредбата изцяло въвежда Директива 76/768, Директива 95/17/ЕС и Директиви 80/1335/ЕЕС, 82/434/ЕЕС, 83/514/ЕЕС, 85/490/ЕЕС, 93/73/ЕЕС, 95/32/ЕС, 96/45/ЕС, действащи в рамките на Европейския съюз.

изискванията на посочените стандарти и хармонизираното законодателство. Причините се както вътрешнофирмени (липса на нагласа; недостатъчна информираност за протичащите процеси; недостиг на финансови средства), така и за целия отрасъл (липса на работещ модел на GMP; браншов стандарт, който да уеднаквява европейските изисквания; условия за ползване на кредити за въвеждане на GMP).

В по-добри позиции са българските производители по отношение внедряването на системи за управление на качеството. Сега 20 от фирмите в отрасъла разполагат със сертификат за качество ISO 9001, други 10 са в процес на сертифициране. Като благоприятни фактори могат да се посочат дългогодишната работа и натрупаният опит при внедряване на подобни системи, както и наличието на писани процедури за тяхното въвеждане (което не е характерно за системите GMP и GLP).

В рамките на отрасловата програма за стандартизация и сертификация предстои работа по създаването на Браншови стандарти по продуктови групи; Досието на козметичните продукти; Браншов регистър на Асоциацията, който да е съобразен с европейската информационна система; Етичен кодекс на Българската национална асоциация по етерични масла, парфюмерия и козметика.

3.2. Кооперииране и трансфер на технологии

Всяка от фирмите в изследвания отрасъл притежава определен портфейл от технологии компетенции. В процеса на неговото управление е необходимо да се даде отговор на два въпроса:

- Как да се осигурят необходимите технологии – чрез собствена НИРД, закупуване на готови технологични решения отвън или чрез осъществяване на съвместна изследователска дейност?
- Как да се използват разполагаемите технологии – за организиране на собствена производствена дейност, за продажба или съвместно използване?

Върху решенията на тези въпроси оказват влияние различни фактори. Приложими за отрасъла са такива форми за трансфер на технологии, като организиране на съвместна изследователска дейност, сключване на договори за лиценз и ноу-хау, създаване на съвместни предприятия, закупуване на оборудване, договори за оказване на техническа помощ и др.

При сегашната ситуация на развитие на отрасъла трябва да се има предвид особеният начин на създаване на новите малки и средни предприятия – предимно на база мобилност на висококвалифицирани кадри от големите фирми. В този процес на роене са заложени противоречията и обтегнатите отношения за години напред, които на практика се изразяват в следното:

- създаване на пряка конкуренция и отнемане на клиенти;
- използване на чужд интелектуален продукт, което става възможно в резултат от липсата на клаузи по трудовите договори, насочени към защита на придобитото ноу-хау;
- нелоялна конкуренция при излизане на външните пазари и подбиване на цените.

Като нови за България форми за регионално развитие се разглеждат клъстерите (малки и средни предприятия от различни отрасли, групирани на определена територия), промишлените окръзи (предприятия от един и същ производствен сектор, локализирани на ограничена площ), промишлените зони (индустриален/технологичен парк – оборудвано пространство за извършване на производствена дейност), консорциумите (доброволни обединения от предприятия и обществени организации за постигането на общи цели). Тяхното изграждане може да окаже сериозно положително въздействие за повишаване конкурентоспособността както на интегрираните фирми, така и на регионите, в чиито рамки действат.

Съсредоточаването на фирмите от отрасъл "Производство на парфюми и тоалетни продукти" в няколко основни региона – Пловдив (около 20 фирми), София (около 15 фирми) и Казанлък (около 5 фирми), както и фактът, че голяма част от тях са представители на малкия и средния бизнес, дават основание да се говори за съществуването на условия за тяхното обединяване под формата на клъстери или промишлени окръзи. Този процес може да се разглежда и като етап на тяхното бъдещо консолидиране.

3.3.Развитие на фирмените управленски практики

Изискванията на средата по отношение на условията за изява на иновационната активност на производителите на парфюмерия и козметика налагат акцент върху някои предпоставки, липсата на които може да се превърне в сериозен проблем и бариера за постигане на поставените цели. Тяхното влияние може да се търси в следните направления:

- Осъществяване на процесите по стратегическо планиране

Предназначението на фирмената стратегия не е само да формулира мисията, комплекса от цели и действията за тяхното постигане. Чрез нея усилията на целия персонал се концентрират в избраните за развитие области, а самият процес на стратегиране позволява да се направи оценка на фирмените възможности и да се съизмерят с тези на конкурентите.

Независимо от факта, че в голяма част от фирмите в бранша се изпълняват дейности, свързани със стратегическото планиране, липсата на писана и известна на целия колектив стратегия за развитие, и то в условията на агресивна конкурентна среда, намалява ефекта от полаганите усилия и води до неизползване на иновационния потенциал.

- Информационна и финансова обезпеченост на изследователската дейност и възможности за оценка на постигнатите резултати

Поддържането на информационни бази данни се смята за един от ключовите фактори, предопределящи успеха на фирмите в областта на козметичното производство. Причините за това са твърде сериозни – напредъкът на козметологията се основава на развитието на физиката, химията, биотехнологиите, дерматологията, генетиката и други. Огромните средства, които се инвестират за развитието на тези области променят концепциите за създаване и мотивите за използване на парфюмерийните и козметични продукти, водят до появата на нови пазарни ниши. Постоянно сменящото се разнообразие от продуктови предложения не допуска пазарно присъствие на фирми, които не са в крак с тенденциите. Дори да не

разполагат с потенциал за осигуряване на непрекъснати промени в асортимента, те се нуждаят от осведоменост и разбиране относно протичащите в бранша процеси.

Формирането на информационни масиви трябва да съответства на потока на информация между звената на организационната структура, на сигналите, изпращани от висшето ръководство, отделите за научни изследвания и развой, маркетинг, производствен и др. Целта е да се формира "досие" за всяка използвана технология на база следната информация:

- създаване на технологията - източник (собствения отдел за научни изследвания и развой или придобити от вън), цена, възраст, степен на новост в момента на придобиване;
- области на приложение – първоначално и в последствие;
- усъвършенстване – инвестирани средства, етапи, насоки, постигнати конкурентни предимства;
- достигнато равнище на развитие и използване на технологията във водещи фирми от отрасъла, върхови постижения в областта.

По този начин събраната и структурирана информация ще формира база от данни, която трябва периодично да се обновява и да служи като основа за анализа и оценката на фирмените технологии.

Липсата на традиции в събирането и анализа на информация за отрасъла поставя стопанските субекти в състояние на безтегловност – без познаване на пазарната ситуация те не могат да намерят своето място в отрасловата структура, не могат да съизмерят позициите си с фирми от най-близкото конкурентно обкръжение. Обосновано е обаче да се очаква промяна в отношението спрямо информацията като необходим ресурс за оцеляване и развитие на фирмите в резултат на увеличаващия се брой продуктови предложения и нарастващия конкурентен натиск на пазара на парфюмерийни и козметични продукти.

За финансиране на научноизследователската дейност се разчита предимно на собствени средства. На фона на икономическата действителност в страната това изглежда разумна политика. Възможно решение е също ангажирането на външни средства при спазване на изискванията за допустим риск, така че да се постигне оптимизиране при използването на различните източници и като резултат да се намали напрежението върху вътрешните фондове.

Независимо от избрания източник на финансиране, средствата трябва да се влагат след предварително доказана възвръщаемост. Във фирмите обаче не са създадени условия за това – липсва самостоятелна отчетност на паричните потоци, свързани с дейността на отдела за иновации и нови производства, изследователските проекти се финансират според размера на необходимите средства за тяхното осъществяване без да се използва механизъм за оценка и съпоставяне. Това прави на практика невъзможно изчисляването на приноса на технологичната функция по отношение на фирмата и не дава възможност за вземане на адекватни решения за нейното развитие.

- Взаимодействие по веригата на стойността

Освен информационното осигуряване, като ключови за успеха на фирмите от козметичния бранш се определят факторите: постоянни инвестиции в научни изследвания и разработка на нови продукти, уникалност на продуктовите предложения, добро позициониране и отработена система за дистрибуция. Последните два фактора са изцяло от компетенцията на маркетинговия отдел, което поставя акцент върху степента на интеграция между звената за маркетинг и иновации.

Резултати от проведено емпирично проучване в рамките на отрасъл "Производство на парфюми и тоалетни продукти" сочат, че на територията на голяма част от изследваните фирми съществуват пласментни отдели, които обаче не покриват изпълнението на всички маркетингови функции. Правят впечатление някои слабости в областта на въвеждащия маркетинг. Предварителните пазарни проучвания изцяло липсват или не са достатъчно задълбочени. Като резултат не се познава модела на поведение на клиента и процеса на вземане на решение за покупка. Това рефлектира върху почти пълното отсъствие на позициониране на предлаганите изделия и струпването им в един сегмент. Единствените "уникални" достойнства на продуктите са техните натурални съставки и високо качество, което е оправдано, но не е достатъчно, за да създаде различимост и да подпомогне клиента в избора му на най-подходящото за него продуктово решение. Малкият рекламен бюджет предполага скромни промоционни кампании, но не оправдава липсата на ясна концепция по въвеждането и налагането на продуктите на пазара. Това не позволява на купувача да формира положително отношение към лансираната търговска марка и да плати повече за нейната уникалност.

Необходимо е стремежът към укрепване на пазарните позиции да се подкрепи с ефективна въвеждаща реклама, която да създаде имидж на потребителя на съответния продукт и по този начин да формира лоялност към марката. Засиленото взаимодействие между звената за изследване, маркетинг и производство съдейства за налагане на новите продуктови предложения на фирмата, като наред с това дава възможност и за цялостен контрол и удължаване жизнения цикъл на произвежданите изделия.

В няколко насоки могат да се обобщят приоритетите, свързани с повишаване готовността на парфюмерийното и козметичното производство за интегриране към Европейския съюз. Поради преобладаващия брой на малките и средните предприятия и в съответствие с европейската политика на индиректно въздействие върху бизнеса като основни се очертават мерките по създаване условия за развитие на предприемачеството и иновационната активност. Подходящи за изследвания отрасъл и съобразени с неговите специфични особености са задачите по:

- повишаване на иновационната култура и управленските умения, свързани с реализацията на проекти за технологично и продуктово обновяване;
- анализ на условията, идентифициране на ползите и мотивиране участието на малки и средни предприятия от отрасъла в неформални междуфирмени обединения и клъстерни формирования;

- подготовка на комплекс от финансови механизми за обезпечаване на инвестиционни програми на фирми от етерично-маслената и парфюмерийно-козметичната промишленост, свързани с разширяване на дейността, разнообразяване на продуктовата листа и развитие на пазарите;
- насърчаване на участието в международни програми и форми за трансфер на технологии като възможност за преодоляване на някои сериозни бариери пред иновационната активност – липса на финансов и информационен ресурс, недостатъчен капацитет за самостоятелно осъществяване на изследователска и развойна дейност, достъп до пазари.

Критерий за развитие на иновационния потенциал и повишаване на отрасловата и националната конкурентоспособност е успешното изпълнение на стратегиите за технологично развитие на равнище фирма. Поради това, конкретните инициативи за подобряване на фирмената среда представляват истинската основа за реализиране на националната политика за развитие на приоритетни експортно ориентирани отрасли в съответствие с изискванията на европейските пазари.

SUMMARIES

Stoyan Totev

ECONOMIC RELATIONS IN SOUTH EASTERN EUROPE: THE INTRA-REGIONAL FDI POINT OF VIEW

The paper is presenting the results of case study survey within the already settled Greek business in neighbour countries. Totally the survey covers 28 big Greek firms. The focus of the study is put on the role of these firms on the development of the bilateral relations.
The case study focused on advantages and disadvantages of doing business in neighbour countries with special attention on: competition with other EU firms; the role of the financial issues; different aspects of legislation, national industrial policy, attitude to the trade unions, etc. Very important is the obtained information about how the big Greek firms found the tax system and the legislation – favourable or not, compared with the one in Greece, as well as the differences they see between Bulgaria, Macedonia and Albania as well as do they find favourable the changes in the tax system and the legislation, which occur in the last years, and what direction should the changes take from their point of view.
It was outlined and analysed the main advantages and obstacles for the business in neighbour countries the Greek firms face. The survey found that the differences in the general establishment and business conditions are main factor for foreign investments attracting or not attracting.
It is studied also the roll of the cross-border relations for the economic development between Greece and its neighbour countries. Outlined is also the role of the EU programmes for the development of these relations. Finally some conclusions and policy implications are done.
JEL: F21, F23, P52

Petar Chobanov
Nikolay Nenovsky

DYNAMICS OF THE INTER-BANK MARKET IN BULGARIA

In the last years the effectiveness and the presence of automated mechanism of adjusting, the currency boards are in the center of many economic analyses. The current study will present an empirical analysis of the volume and interest rate on the non-covered one-day deposits of the Bulgarian inter-bank market. Developed are three empirical models in order to explain the behavior of the demand, supply and the interest rates. Studied are the influence of the requirements on the obligatory reserves of the trade banks; the operations connected with the state budget; the deals in reserve currency between the banks and BNB; and some season factors. The behavior of the interest rates and the volume of deposits are well ranged by the variables used. The coefficients, which describe the influence of these variables, are statistically significant and have the same direction as the described in the theoretical literature.
JEL: E4, E5

Irena Zareva
Iskra Beleva
Pobeda Lukanova

EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL PREPARATION OF THE POPULATION AND LABOR MARKET IN BULGARIA

The study deals with actual problems of the preparation of the labor force according to the requirements of the labor market. In details are presented the systems of education and professional qualification of the youngsters and adults, their narrow points and the opportunities for improving the organization and their financing.

The educational and professional structure of the labor force is compared with the requirements of the demand on the labor market. Drawn are main disproportions. Reasoned is the necessity for creating flexible mechanisms for combining the needs with the demand of qualification and professions.
Analyzed are main structures of the supplied labor force and its fit for hiring. Proved is the insufficient activity of the system for professional qualification of adults for improving this fit.
All set in the study problems are tried to be solved in a ways according to the requirements of the forthcoming membership of Bulgaria in the European Union.
JEL: J21, J24, J62

Ivona Yakimova

THE MARKET TRANSITION IN BULGARIA – ON ROUTE TO A REGULATED MARKET ECONOMY

The economic reforms, performed in the last decade in the country are a solid foundation for detailed appraisal of the market maturity of the Bulgarian economy and its orientation towards a specific market model. From the contemporary comparative economics' perspective the author defends the thesis, that the ongoing economic tendencies in Bulgaria confirm to the regulated market development intrinsic to most countries, the West-European in particular.
On the basis of practical analysis, using three systematic economic criteria, a conclusion is drawn that some inconsistencies of the regulated market model's stable and regular characteristics are observed in the Bulgarian market transition. These inconsistencies are a source for some of the national economic policy's failures. The most important inconsistencies concern in the relationship between the state and the private sector, the corporations in particular, and the social functions of the government, which at the moment are extremely underdeveloped and contradict with the constitutionally regulated welfare state market model.
JEL: P52

Vania Banabakova

MODELS FOR OPTIMIZATION LOGISTIC DECISIONS (ON THE EXAMPLE OF THE BULGARIAN ARMY)

Studied are the directions of realization of the logistics as imposed in the practice strategical instrument, directed to insuring a competitive advantage. Suggested are mathematical models for optimizing the logistic activities on certain criteria, developed and probated for the army but with implication also in the economic area. The objective of the developing and applying the mathematical models is increase of the role of the logistics for achieving higher level of organizational effectiveness.
JEL: C52, H56, L81, L91

Teodora Georgieva

TECHNOLOGICAL STATE OF THE PERFUME AND COSMETIC PRODUCTION IN BULGARIA IN THE CONTEXT OF ACCESSION TO EUROPEAN UNION

In the analysis of the technological factors and competitive structure of the branch are used principles and approaches of the strategic positioning. The results from the study confirm the necessity for development of the internal technological advantages as a base for increasing the competitive ability of the branch. The drawn estimations and generalizations give opportunity for identifying the main priorities and challenges for the Bulgarian producers of perfume and cosmetic products in the process of integration to the European markets.
JEL: F15, L66, O32