

Година XVII

ИКОНОМИЧЕСКИ ИНСТИТУТ НА БЪЛГАРСКАТА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
**ИКОНОМИЧЕСКИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ**
ECONOMIC STUDIES

Книга 4, 2008 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Васил Цанов</i> – Макроикономически зависимости на пазара на труда: България и Европейския съюз	3
<i>Димитър Нинов</i> – Социални цели и последици на плоското (пропорционално) данъчно облагане в България	33
<i>Антоанета Златкова</i> – Неплатеният труд като позитив на борбата с бедността – доброволен труд и доброволчество	83
<i>Милен Балтов</i> – Предизвикателства пред финансирането на малките и средни предприятия с иновационна активност – регионална перспектива	109
<i>Симеонка Петрова</i> – Изследване на дистрибуционната активност на предприятията, преработващи и консервиращи плодове и зеленчуци	132
Резюмета на английски език	164

ECONOMIC STUDIES

Volume XVII
2008, Number 4

Editorial Board

Dr. MITKO DIMITROV (Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. IVAN STOIKOV
Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLA VULCHEV
Prof. Dr.Econ.Sc. NENO PAVLOV
Assoc. Prof. Dr. SVETLA RAKADJIISKA
Assoc. Prof. Dr. GEORGE SHOPOV
Assoc. Prof. Dr. ISKRA BALKANSKA
Assoc. Prof. Dr. STOYAN TOTEV
Assoc. Prof. Dr. TATYANA HOUBENOVA

International Advisory Board

Prof. ANDRASH INOTAI (Hungary)
Prof. ANTONIA IOSIFOVSKA (Macedonia)
Prof. Dr.Econ.Sc. ATANAS DAMIANOV
Prof. BRUNO DALLAGO (Italy)
Prof. GABOR HUNIA (Austria)
Prof. GEORGE ZAMAN (Romania)
Prof. GEORGE PETRAKOS (Greece)
Prof. Dr.Econ.Sc. ILIA GEORGIEV
Prof. Dr.Econ.Sc. KALIO DONEV
Prof. LULZIM HANA (Albania)
Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLAY NENOVSKY
Prof. RUSLAN GRINBERG (Russia)
Prof. SAUL ESTRIN (UK)
Prof. XAVIER RICHET (France)

DIANA DIMITROVA – secretary

Text editors: Hristo Angelov, Noemzar Marinova

The papers should be sent in Word format, in volume of 40 standard pages (1800 characters with spaces), including tables and figures. References should be listed as footnotes in ascending order. The papers should be accompanied by ½ page of summary and JEL classification. The papers should also include contact information of the author (address, phone, fax, e-mail). The editors will prefer if you use e-mail.

All papers are “double-blind” peer reviewed by two reviewers.

All papers are included in CEEOL library at <http://www.ceeol.com>

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; 8104019, e-mail: econ.studies@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Institute of Economics at Bulgarian Academy of Sciences, 2008

<i>Vassil Tsanov</i> – Macroeconomic Dependencies of the Labor Market: Bulgaria and the European Union	3
<i>Dimitar Ninov</i> – Social Goals and Consequences of the Flat (Proportional) Taxation in Bulgaria	33
<i>Antoaneta Zlatkova</i> – Unpaid Labor as a Positive in the Fight with Poverty – Voluntary Labor and Volunteering	83
<i>Milen Baltov</i> – Challenges in Front of the Financing of the Innovation Active Small and Medium-sized Enterprises – Regional Prospects	109
<i>Simeonka Petrova</i> – Research on the Distribution Activity of Enterprises Processing and Canning Fruits and Vegetables	132
Summaries in English	164

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ЗАВИСИМОСТИ НА ПАЗАРА НА ТРУДА: БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Разгледани са макроикономическите зависимости, формиращи адаптационните възможности на българския трудов пазар към външни и вътрешни въздействия. С оглед оценяването на реалните възможности за подобряване на неговото функциониране е направена съпоставка със зависимостите в развитите страни от Европейския съюз (ЕС-15). Изследвани са три основни макроикономически зависимости на пазара на труда: влиянието на икономическия растеж върху параметрите на трудовия пазар; взаимодействието между инфлацията, работната заплата и безработицата и оценката на степента на съгласуваност между търсенето и предлагането на труд. Направени са оценки и изводи за приликите и разликите в механизмите на въздействие и възможностите за подобряване.

JEL: E24, C52, J20, J60, J30

1. Въведение

Функционирането на пазара на труда зависи от множество външни и вътрешни фактори. Сравнителният анализ на основните параметри на трудовия пазар в България с тези на развитите европейски страни (ЕС-15) показва значително изоставане по отношение на икономическата активност на населението, равнището на заетост, заплащането на труда и в по-малка степен на безработицата. Тези различия до голяма степен се дължат на икономическата криза, която страната преживя през 90-те години на миналия век и бавният процес на възстановяване след 2000 г. Изпълнението на заложените в Лисабонската стратегия цели поставя България в догонваща позиция, която в относително кратки срокове трябва да намали различията със страните от ЕС. В тази плоскост стои въпросът за реалните възможности на икономиката да реализира тези цели. Сред тях основно място заема въпросът за оценката на влиянието на вътрешните и външните фактори върху развитието на пазара на труда. По-задълбоченото познаване на макроикономическите зависимости на този пазар е предпоставка за формирането и провеждането на адекватни политики за постигането на Лисабонските цели.

¹ Васил Цанов е ст.н.с. д-р в Икономически институт на Българската академия на науките, секция „Макроикономика“, тел: 8104044, факс: 9882108, e-mail: v.izanov@iki.bas.bg.

Тук обект на оценка са три основни макроикономически зависимости: влиянието на икономическия растеж върху параметрите на пазара на труда; взаимодействието между инфлацията, работната заплата и безработицата и на последно място, степента на съгласуваност между търсенето и предлагането на труд. Оценките на тези зависимости в България са съпоставени и анализирани с оценките за развитите европейски страни (средното равнище за ЕС-15), което ще даде обща представа за различията в адаптационните механизми.

2. Икономическият растеж и пазарът на труда

Икономическият растеж, измерен чрез БВП, може в различна степен да оказва влияние върху параметрите на трудовия пазар. Характерът на растежа (интензивен или екстензивен) има отношение предимно към заетостта и безработицата. Интензивният растеж е ресурсоспестяващ (в т.ч. и на трудови ресурси) и в този смисъл няма да окаже съществено влияние върху равнището на заетост и безработица. Екстензивният от своя страна има по-благоприятно въздействие върху тези два показателя, защото е пряк генератор на нови работни места.

Влиянието на икономическия растеж върху пазара на труда е изследвано по отношение на икономическата активност на населението, заетостта, безработицата и заплащането на труда. В икономическото развитие на страната от началото на 90-те години на XX век се открояват два важни периода: икономически спад през първата половина на периода и умерено развитие след 1998 г. Тази особеност на икономическия цикъл у нас дава възможност да се изследва неговото въздействие по време на криза и икономически подем. Подобна ситуация се наблюдава в държавите от ЕС, макар и далеч в не такава степен, както в България. Това от своя страна позволява да се сравнят разглежданите въздействия.

Сравнявайки динамиката на БВП с динамиката на трите основни параметъра на пазара на труда, се очертават сходни тенденции в развитието, но със съответна специфика (вж. фиг. 1).

Общото между тях е, че икономическата криза в началото на 90-те години е съпътствана с влошаване на параметрите на пазара на труда. Очевидно нейното влияние върху него е съществено. За периода 1990-1997 г. реалният БВП намалява с около 30%, докато икономическата активност на населението и заетостта спадат съответно на 52% и 44% от населението на 15 и повече години. Равнището на безработица следва динамиката на БВП, но в противоположна посока.

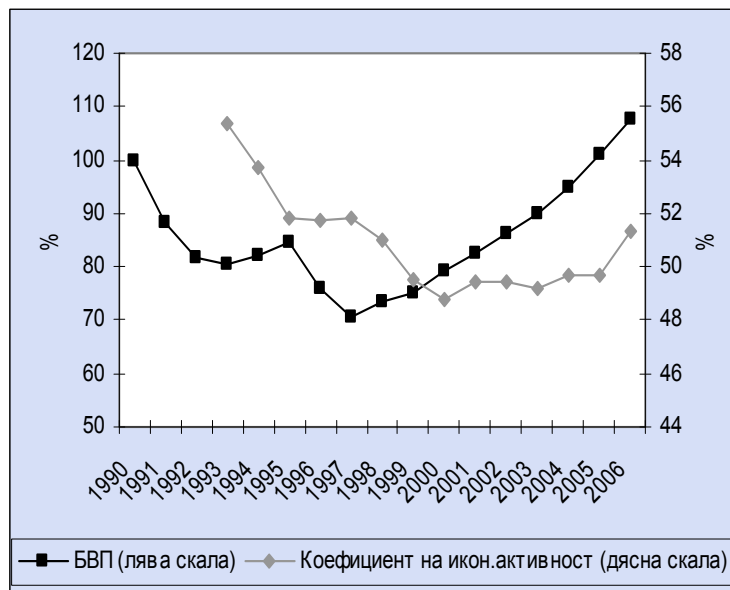
Спецификата се изразява в отместване (несъвпадение) на циклите на развитие. БВП достига най-ниска стойност през 1997 г., а икономическата активност и заетостта на населението – през 2000 г. Това дава основание за две предположения: първото, за наличието на закъснение в реакцията на пазара на

труда вследствие промените в икономическия растеж и второто, за относително по-слаба зависимост от динамиката на БВП.

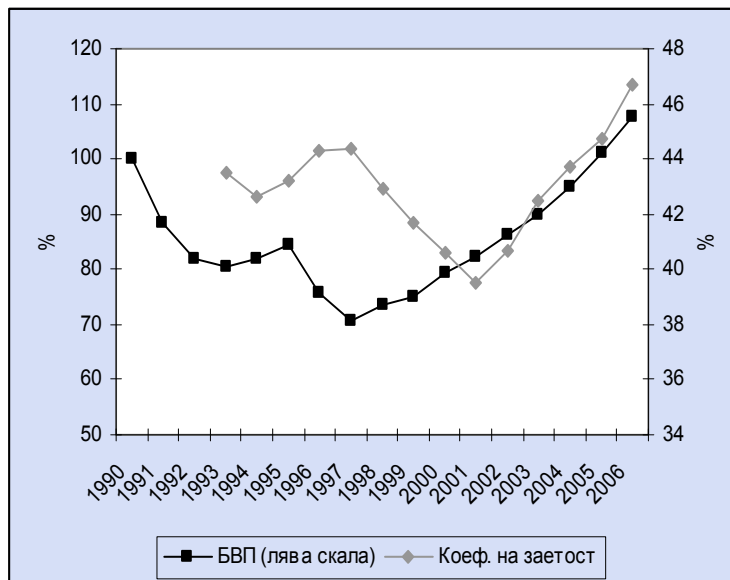
Фигура 1

Динамика на БВП и пазара на труда, 1990-2006 г.

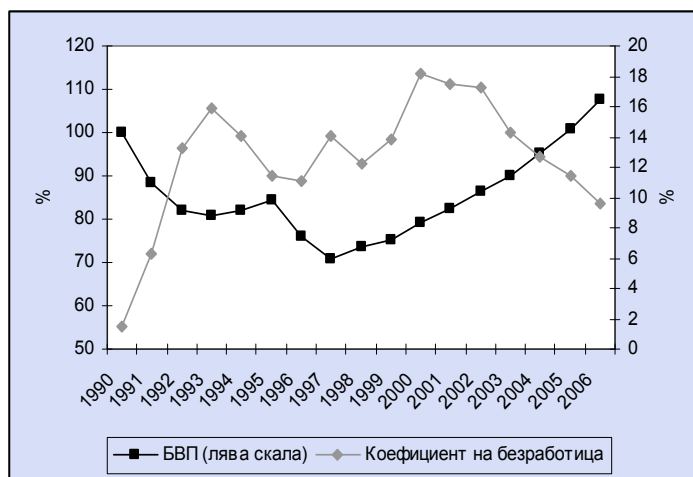
А. БВП и коефициента на заетост



Б. БВП и коефициента на икономическа активност



В. БВП и коефициента на безработица



Източник: Статистически годишник, НСИ; Наблюдение на работната сила, НСИ.

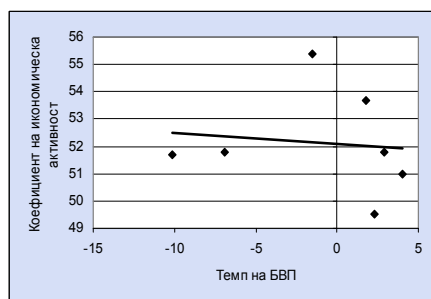
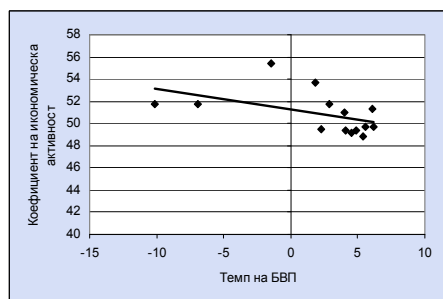
Зависимостта между динамиката на БВП и икономическата активност на населението през периода 1993-2006 г. е слабо изразена. За целия изследван период тя е отрицателна с коефициент на корелация -0.35 (фиг. 2 А).

Фигура 2

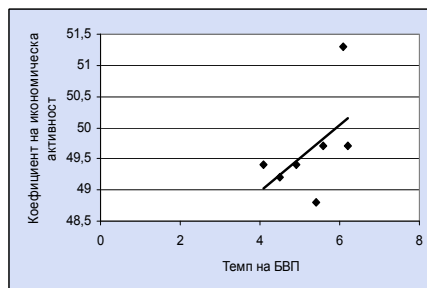
Съотношение между темпа на БВП и коефициента на икономическа активност

А. 1993-2006 г.

Б. 1993-1999 г.



В. 2000-2006 г.



Източник: Статистически годишник, НСИ; Наблюдение на работната сила, НСИ.

Зависимостта е още по-слабо изразена за периода на 90-те години (вж. фиг. 2 Б). През този период икономическата активност намалява, докато БВП бележи периоди на положителна динамика. Това дава основание да се предполага, че в условията на рецесия участието на населението в българския трудов пазар зависи от фактори извън икономическата динамика. Обратното, в условията на икономически растеж положителното въздействие е ясно изразено (вж. фиг. 2 В). Високият коефициент на корелация между темпа на БВП и коефициента на икономическа активност (0.54) предполага относително силно въздействие. За периода 2001-2006 г. темпът на реалния БВП бележи тенденция към увеличаване (около 2 процентни пункта), а коефициентът на икономическа активност нараства едва с 0.3 процентни пункта. Това означава ниска еластичност на икономическата активност по отношение темповете на БВП.

Иконометричната оценка на влиянието на темповете на БВП върху коефициента на икономическа активност за периода 1993-2006 г.² показва относително слаба и статистически незначима зависимост:

$$\text{ACTIV}_t = 50.307 - 0.038\text{GDPR}_t - 0.057\text{GDPR}_{t-1} + 0.64 \text{AR}(1),$$

(0.66) (0.046) (0.045) (0.12)

R-squared	0.814609	Mean dependent var	50.53846
Adjusted R-squared	0.752813	S.D. dependent var	1.449447
S.E. of regression	0.720635	Akaike info criterion	-0.407584
Log likelihood	-11.79690	F-statistic	13.18206
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: F-stat.	0.0799	Probability	0.92

където: ACTIV_t е коефициентът на икономическа активност; GDPR – темпът на реалния БВП; $\text{AR}(1)$ – авторегресия от първи порядък.

Очевидно през целия изследван период икономическата активност не може да се обясни с динамиката на БВП. Това се отнася както за текущото влияние на БВП (в рамките на текущата година), така и за въздействието от предходната година.

Какви са параметрите на тази зависимост в развитите европейски страни (ЕС-15)? Въпросът е важен от гледна точка на чувствителното изоставане на страната по този показател и необходимостта от мерки за неговото увеличаване (вж. фиг. 3).

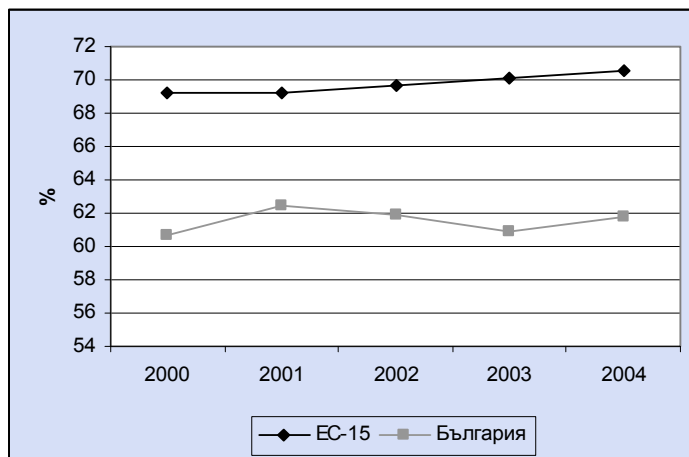
Динамиката на БВП и на коефициента на икономическа активност в ЕС-15 показва съществени различия в сравнение с тази в България. За изследвания период темповете на БВП формират два цикъла на спад (1994-1996 и 2001-2003) и един на увеличаване (1996-2000), но в рамките на положителните темпове. Същевременно икономическата активност бележи тенденция към непрекъснато нарастване с периоди на задържане и ускоряване (вж. фиг. 4 А). Това разнопосочно развитие на двата показателя показва, че между тях съществува слаба зависимост. Съотношенията между темпа на икономически

² Поради късия повременен ред не е възможно да се оцени това влияние за отделните подпериоди на развитие.

растеж и икономическата активност през отделните години се отличават с голяма дисперсия и липса на ясно изразена зависимост (вж. фиг. 4 Б). Коефициентът на корелация е почти нула (0.06).

Фигура 3

Коефициент на икономическа активност в България и ЕС-15, 2000-2004 г.

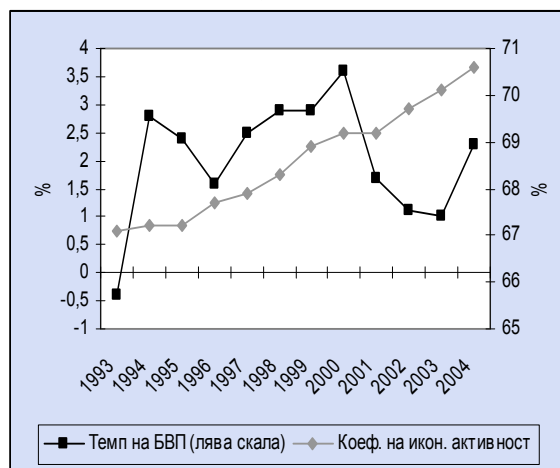


Източник: Employment in Europe 2005, Recent trends and prospects, European commission, 2005.

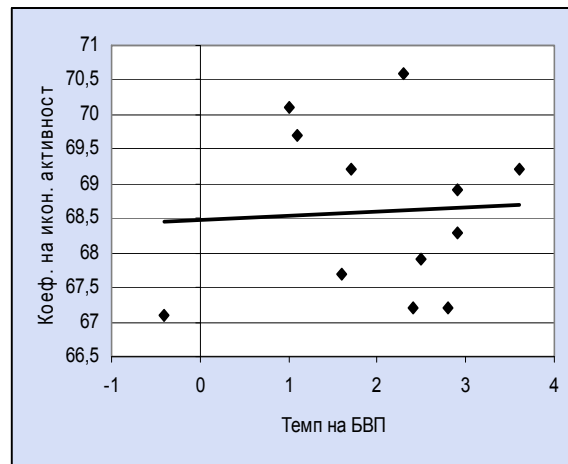
Фигура 4

Динамика и съотношение на БВП и коефициента на икономическа активност в ЕС-15, 1993-2004 г.

А. Динамика



Б. Съотношение



Източник: Employment in Europe 2005, Recent trends and prospects, European commission, 2005.

Независимо от тази обща картина в условията на подем (1996-2000 г.) се наблюдава ускорено увеличаване на коефициента на икономическа активност. За същия период коефициентът на корелация между двата показателя е доста висок (0.89). Това дава основание за извода, че ускоряването на икономическия растеж генерира нарастване на икономическата активност на населението.

На основата на анализа на зависимостта в България и ЕС-15 могат да се направят следните изводи:

Първо, между икономическия растеж и икономическата активност на населението няма ясна и силно изразена зависимост. Това се отнася както за България, така и за развитите европейски страни. Ускоряването на растежа през няколко последователни години обаче оказва определено положително въздействие върху увеличаването на икономическата активност.

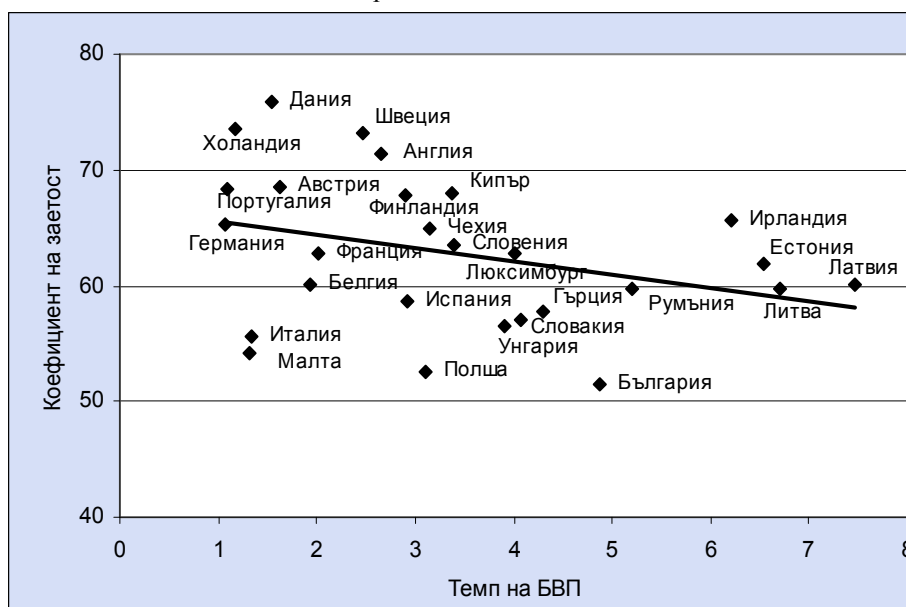
Второ, за увеличаването на икономическата активност в България основно значение имат фактори, които са извън икономическата динамика. Това са предимно фактори, свързани със засилване на трудовата мотивация. Сред тях от особено значение е продължаване на политиката на ограничаване получаването на „щедри“ обезпечения за безработица и социални помощи, свиване на сивия сектор в икономиката и повишаване на образователното и квалификационното равнище на населението.

България изостава чувствително от развитите страни в ЕС не само по отношение на участието в пазара на труда, но и по отношение на равнището на заетост. За периода 2000-2004 г. средният коефициент на заетост в страната е

51.5%, докато в ЕС-15 той е 64.1%, а в ЕС-25 – 62.8%. Важно значение за формирането на адекватна политика по заетостта в страната има познаването на възможностите на икономическото развитие за повишаването на заетостта. Влиянието на икономическия растеж върху коефициента на заетост е различно в страните от ЕС (вж. фиг. 5).

Фигура 5

Зависимост на коефициента на заетост от темповете на БВП в страните от ЕС за периода 2000-2004 г.



Източник: Employment in Europe 2005, Recent trends and prospects, European commission, 2005.

В сравнение с другите страни България се отличава с относително висок среден темп на БВП, който се свързва с най-ниско равнище на заетост. Подобно е състоянието в Полша, Унгария и Словакия. За страните от ЕС-15 зависимостта между икономическия растеж и коефициента на заетост не е ясно изразена. Дисперсията между тях по отношение на заетостта е значителна, докато различията в темповете на БВП не са големи. Коефициентът на корелация, изчислен по осреднени данни за ЕС-15 за периода 1993-2004 г., е близък до нула (-0.007). В условията на икономическия подъем, реализиран през 1996-2000 г., ситуацията е коренно различна. Темпът на реалния БВП почти се удвоява, а коефициентът на заетост нараства с повече от 3 процентни пункта. Това определя и високия положителен коефициент на корелация между тях (0.89).

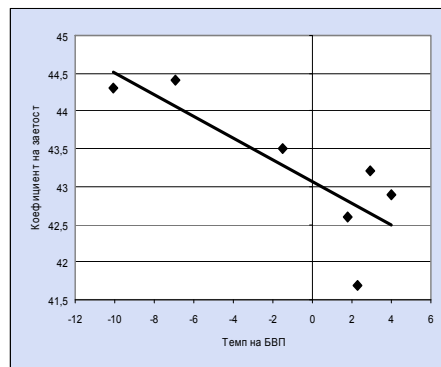
Взаимодействието между икономическата динамика и равнището на заетост в България се реализира по модел, който е сходен с този на развитите европейски страни. Общо за периода (1993-2006 г.) се наблюдава слаба

корелационна зависимост (-0.24), но за периодите на спад и растеж ситуацията е различна (вж. фиг. 6). За периода, в който коефициентът на заетост бележи тенденция към намаляване (1993-1999 г.), се наблюдава силна отрицателна зависимост. Тогава БВП се изменя с редуване на положителни и отрицателни темпове на развитие. Особено силно несъответствие се наблюдава след 1997 г., когато темпът на БВП бележи тенденция на нарастване, а коефициентът на заетост започва да се понижава. След 2000 г. ситуацията чувствително се променя. Ускоряването на темповете на икономически растеж се свързва с увеличаване на заетостта. Тази положителна зависимост формира висок коефициент на корелация между двете променливи (0.9). Логично е да се очаква, че през този период икономическият растеж оказва положително влияние върху коефициента на заетост. Въпросът е каква част от увеличаването на заетостта се дължи на икономическия растеж (създаване на нови работни места) и каква – на активните политики на пазара на труда.

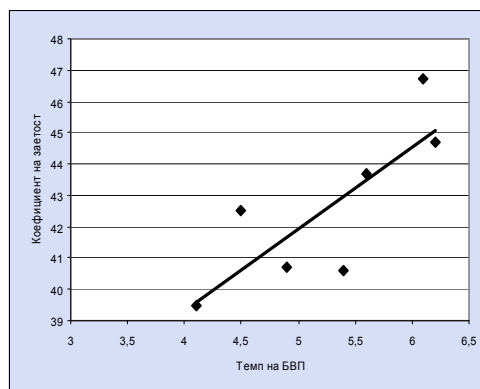
Фигура 6

Зависимост между темпа на БВП и коефициента на заетост

А. За периода 1993-1999 г.



Б. За периода 2000-2006 г.



Източник: Статистически годишник, НСИ; Изследване на работната сила; НСИ.

Отговор на този въпрос, макар и с известна условност, може да даде иконометричният анализ на разглежданата зависимост. Получените оценки са следните³:

$$\text{DZAETOST}_t = 0.095 + 0.689\text{DZAETOST}_{t-1} - 0.057\text{GDPR}_t + 0.135\text{GDPR}_{t-1},$$

(0.29) (0.23) (0.057) (0.05)

където: DZAETOST е изменението на коефициента на заетост; GDPR – темпът на БВП; в скоби е дадена стандартната грешка на оценка.

На основата на получените резултати могат да се направят следните по-съществени изводи за влиянието на икономическия растеж върху коефициента на заетост:

Първо, това влияние се реализира с изветно закъснение. Динамиката на БВП оказва положително въздействие върху нарастването на заетостта с лаг една година. Това означава, че ефектът от повишаването на БВП се проявява през следващата година.

Второ, промените в коефициента на заетост до голяма степен зависят от инерционността, т.е. от състоянието от предходната година. Тази особеност предполага известна самостоятелност и влияние от страна на фактори, невключени в модела. Сред тях от особено значение са активните политики на пазара на труда.

Трето, икономическият растеж оказва по-силно влияние върху равнището на заетост, отколкото върху икономическата активност.

Безработицата в България е най-динамичният показател на пазара на труда. В неговата динамика се наблюдават два цикъла на увеличаване и намаляване. Единствено по този показател на трудовия пазар България плътно се доближава до средното европейско равнище. Разликата между равнището на безработица в страната и ЕС-15 през 2005 г. е 2 процентни пункта.

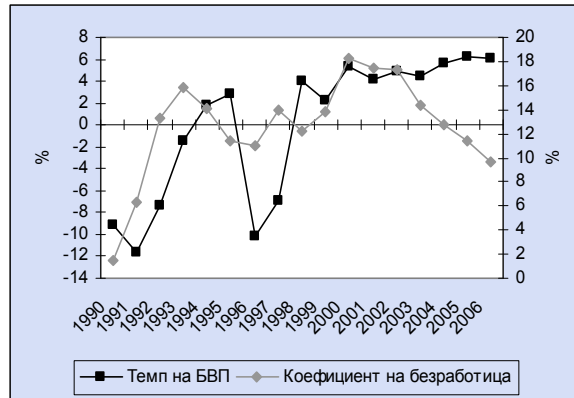
Между динамиката на безработицата и темпа на БВП съществуват периоди на сходство и различие както в България, така в ЕС-15 (вж. фиг. 7). Това дава основание за предположението, че въздействието на икономическия растеж върху безработицата не е еднозначно.

³ Статистическата оценка на уравнението е относително приемлива. Коефициентът на корелация е 0.63, а на стандартната грешка 0.89. Тестът за автокорелация в остатъчните елементи (Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test) отхвърля с 0.74% наличието на автокорелация.

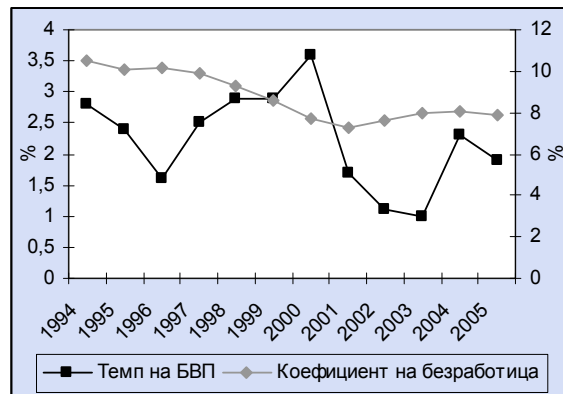
Фигура 7

Динамика на БВП и коефициента на безработица

А. България



Б. ЕС-15



Източник: Employment in Europe 2005, Recent trends and prospects. European commission, 2005.

В България могат да се разграничат три периода на взаимодействие. Първият обхваща годините в началото на реформите (1990-1994 г.). През този период БВП спада с намаляващи отрицателни темпове, докато коефициентът на безработица ускорено нараства. Това еднопосочно изменение формира силна положителна корелационна зависимост между тях (коефициентът на корелация е 0.75). През втория период (1995-1999 г.) безработицата намалява и се стабилизира на сравнително постоянно равнище от около 11-14%, а БВП се изменя както с положителни, така и с отрицателни темпове. Прави впечатление, че силният спад през 1996-1997 г. не оказва влияние върху равнището на безработица. Слабото въздействие на икономическия растеж върху безработицата през този период се потвърждава и от ниския коефициент на корелация (0.07). Положителното влияние на динамиката на БВП върху

безработицата най-ясно се изразява в годините след 2000 г. През този период нарастването на БВП с ускорен темп допринася за чувствителното понижаване на безработицата. Елементарните оценки показват, че при равни други условия процентното увеличаване на темпа на БВП води до намаляване на безработицата с повече от един процентен пункт.

Подобни зависимости се очертават и в развитите европейски страни. В условията на понижаване на темповете на развитие равнището на безработица почти не реагира, а за периода 1994-1996 г. даже намалява. Ускоряването на темпа на БВП за периода 1996-2000 г. е съпроводено с чувствително спадане на безработицата (повече от 2 процентни пункта). Разбира се, това изменение на безработицата се дължи не само на икономическия растеж, но и на други фактори, сред които важно място заемат политиките на пазара на труда.

Оценката на влиянието на БВП върху безработицата се основава на иконометричния анализ на зависимостта $UMR_t = a + b_i \Sigma_i UMR_{t-i} + c_j \Sigma_j GDP_{t-j}$, където UMR е коефициентът на безработица; GDP – темпът на БВП. Поради късите повременни редове⁴ в уравнението не са включени други обясняващи променливи. Получените резултати за България и ЕС-15 са представени на таблицата.

Таблица

Иконометрична оценка на параметрите на зависимостта между безработицата и БВП за България и ЕС-15

Променлива	България			ЕС-15		
	Оценка	Станд. грешка	t-стат.	Оценка	Станд. грешка	t-стат.
C	8.966	3.445	2.6	0.955	0.162	5.88
UMR_{t-1}	0.356	0.248	1.43	1.033	0.021	49.9
GDP	-	-	-	-0.435	0.04	-
GDP_{t-1}	-0.218	0.122	-1.79	-0.231	0.032	-7.19
AR(1)	-	-	-	-0.536	0.259	-2.07
MA(1)	0.946	0.035	27.35	-	-	-
R ²	0.74			0.99		
Adjusted R ²	0.67			0.99		
S.E. of regression	1.74			0.091		
F-stat.	10.4			333.2		
Serial Correlation LM Test:						
F-stat.	0.092			0.22		
Probability	0.91			0.81		

⁴ Оценките се базират на годишни данни за периода 1990-2006 г. за България и 1993-2004 г. за ЕС-15.

Статистическата оценка на двете регресионни уравнения може да се приеме за задоволителна, като тази на уравнението, описващо зависимостта в ЕС-15, е по-добра. Резултатите от теста за наличието на автокорелация в остатъчните елементи отхвърлят хипотезата за съществуването на такава. Оценките за България показват, че влиянието на БВП върху намаляването на безработицата се реализира с лаг една година. В рамките на текущата година влиянието на БВП се оказва статистически незначимо, поради което променливата е изключена от уравнението. Според получената оценка увеличаването на темпа на БВП с 1% понижава коефициента на безработица с 0.2 процентни пункта. Освен икономическия растеж върху динамиката на безработицата в страната въздействие оказва наличието на хистерезисен ефект в развитието. За България този ефект не е голям, но степента на инерционност е по-висока, отколкото възможностите за нейното преодоляване от страна на икономическото развитие.

Подобни изводи трябва да се направят за динамиката на безработицата в ЕС-15. Тук влиянието на икономическия растеж е значително по-силно, отколкото в България. В тези страни процентното увеличаване на темпа на БВП води до намаляване на безработицата с около 0.7 процентни пункта. Особеното на това влияние е, че то се осъществява по линията както на текущото развитие, така и на достигнатия темп на развитие от предходната година. Друга важна особеност за развитите европейски страни е силният хистерезис в динамиката на безработицата. Равнището на безработица от предходната година почти изцяло се пренася в следващата. Това означава, че в тези страни намаляването на безработицата изисква значително по-големи усилия, отколкото в България.

2. Взаимодействие между инфлация, безработица и работна заплата

Политиките на пазара на труда, насочени към намаляването на безработицата и повишаването на реалната работна заплата, до голяма степен зависят от представата за връзките на тези показатели с инфлацията. В условията на ясно изразена и силна зависимост между тях предприеманите мерки за намаляване на безработицата ще рефлектират с обратна сила върху стимулирането на инфлационните процеси и обратно, понижаването на инфлацията ще се отрази негативно върху равнището на безработица. Същата зависимост важи и за връзката между работната заплата и безработицата. Редица предходни изследвания⁵ на тези зависимости показват, че в България те нямат силно изразен характер. Тук е направен опит да се осъвременят тези зависимости с нови данни и да се даде сравнителна характеристика със състоянието им в развитите европейски страни.

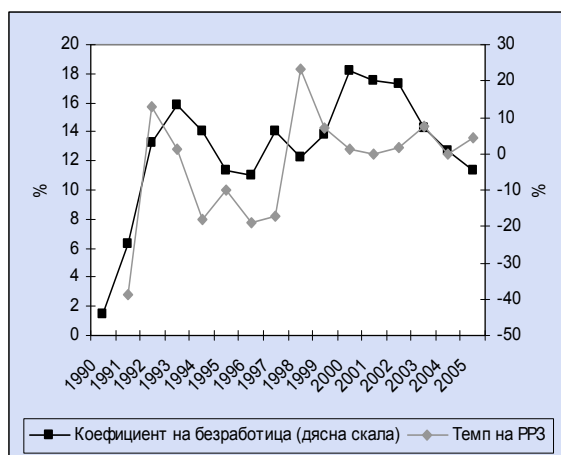
⁵ Вж. Цанов, В. Иконометрично моделиране на трудовия пазар в България. – Икономически изследвания, 1999, кн. 2; Цанов, В., П. Луканова. Безработицата в България: макроикономически взаимодействия и възможности за редуциране. С., Колбис, 2002; Иванов, Л. Зависимост между инфлацията и безработицата през годините на преход. – Икономическа мисъл, 2000, кн. 6, с. 47-69.

Сравняването на динамиката на темпа на реалната работна заплата и коефициента на безработица за периода 1990-2005 г. показва, че между тях съществуват периоди на еднопосочно и разнопосочно изменение (фиг. 8 А). Силата на връзката, измерена чрез коефициента на корелация, може да се определи като умерена (0.47). Прави впечатление, че за целия изследван период се формира положителна корелационна зависимост (фиг. 8 Б). Този резултат не съответства на предходните оценки за слаба корелационна зависимост. Очевидно продължаването на периода и преминаването към годишни данни оказва влияние върху изследваната зависимост.

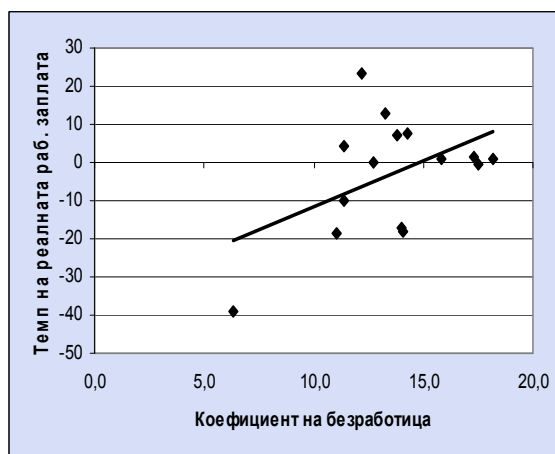
Фигура 8

Динамика и съотношение между темпа на реалната работна заплата и коефициента на безработица, България, 1990-2005 г.

А. Динамика



Б. Съотношение



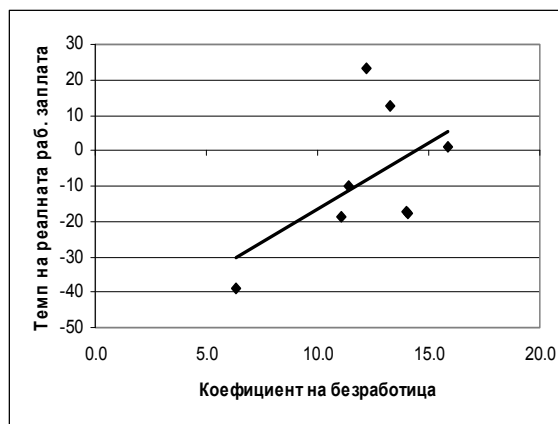
Източник: Статистически годишник, НСИ; Годишни отчети на Агенцията по заетостта.

За периода 1991-1998 г. корелационната зависимост е положителна (фиг. 9 А). Коефициентът на обикновена корелация е 0.54. През този период увеличаването на безработицата е съпроводено с намаляване на отрицателните темпове, с които реалната работна заплата се изменя. След въвеждането на валутния съвет ситуацията се променя (фиг. 9 Б). Зависимостта наподобява отрицателно наклонена крива на Филипс. Коефициентът на корелация между двете променливи е около -0.45.

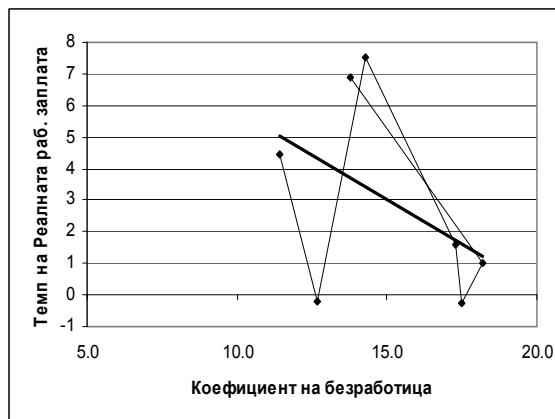
Фигура 9

Зависимост между темпа на реалната работна заплата и безработицата

А. За периода 1991-1998 г.



Б. За периода 1999-2005 г.



Източник: Статистически годишник, НСИ; Годишни отчети на Агенцията по заетостта.

За оценка на влиянието на инфлацията и безработицата върху формирането на темпа на реалната работна заплата е използвана разширената крива на Филипс, която изследва зависимостта от равнището на безработицата, нейното изменение и темпа на инфлация.

Статистическата оценка на зависимостта за периода 1990-2005 г. е следната:

$$RWR_t = 25.61 - 1.396 UMR_t + 2.249(UMR_t - UMR_{t-1}) - 0.198 CPIR_t + 23.24D1 + 186.2D2,$$

(11.6) (0.75) (0.56) (0.029) (5.5) (29.6)

където: RWR е темпът на реалната работна заплата, UMR – коефициентът на безработица, CPIR – темпът на инфлация, D1 и D2 – изкуствени променливи, елиминиращи шоковете в цените (1997 г.) и заплатите (1998 г.), в скобите са представени стандартните грешки на оценките на параметрите.

Статистическата оценка на уравнението е добра. Всички параметри са статистически значими. Тестът на Дарбин-Уотсън (1.83) не отразява наличието на силна автокорелация в остатъчните елементи.

Получените резултати дават основание за следните обобщени изводи. Равнището на безработица през текущата година намалява растежа на реалната работна заплата с повече от 1%. Значително по-силно е въздействието на промените в безработицата. Ако те са в положителен аспект, т.е. безработицата се увеличава, това ще окаже натиск върху повишаването на заплатите, и обратно. Номиналната инерция в динамиката на реалната работна заплата (измерена чрез коефициента пред темпа на инфлация) не е висока. Това означава, че номиналната работна заплата изостава от темпа на инфлация с около 0.2%. В сравнение с предходните оценки⁶ влиянието на инфлацията върху реалната работна заплата намалява (от -0.4 на -0.2), т.е. очевиден е стремежът към по-пълно компенсиране на заплатите от инфлацията.

На основата на посочената зависимост могат да се направят оценки за гъвкавостта⁷ на работната заплата по отношение на безработицата. Реалната гъвкавост на заплатите (коефициентът на ригидност) за изследвания период се оценява на -0.72. В сравнение с предходните оценки⁸ тя нараства (за периода 1990-2000 г. е -0.81). Направените оценки дават основание да се направи изводът за подобряване на зависимостта между заплатите и безработицата и в частност увеличаване на гъвкавостта на заплатите.

Каква е зависимостта в страните от ЕС-15. Графичните й изображения показват по-различна картина, отколкото в България (вж. фиг. 10). Общо за периода, както и за отделните подпериоди, се наблюдава силна отрицателна зависимост. Кривата на Филипс за целия изследван период (во. фиг. 10 Б) е силно наклонена, което индикира, че увеличаването на безработицата ще води до съществено намаляване на реалната работна заплата, и обратно. Коефициентът на корелация е сравнително висок -0.88. Подобно силна корелационна зависимост се наблюдава през 1993-1999 г. (фиг. 10 В). За този период коефициентът на корелация е изключително висок (-0.94). След 2000 г. силата на връзката намалява (фиг. 10 Г), но зависимостта остава отрицателна.

⁶ Цанов, В., П. Луканова. Цит. съч., с. 67.

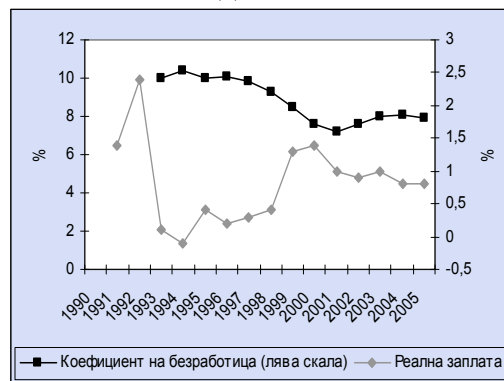
⁷ Реалната гъвкавост на работната заплата в случая представлява отношение 1/1.396.

⁸ Цанов, В., П. Луканова. Цит. съч.

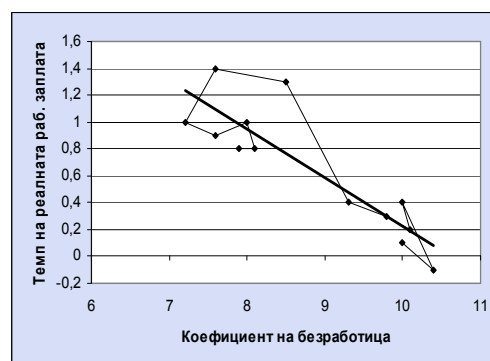
Фигура 10

Динамика и съотношение между темпа на реалната работна заплата и
коэффициента на безработица, ЕС-15, 1993-2004 г.

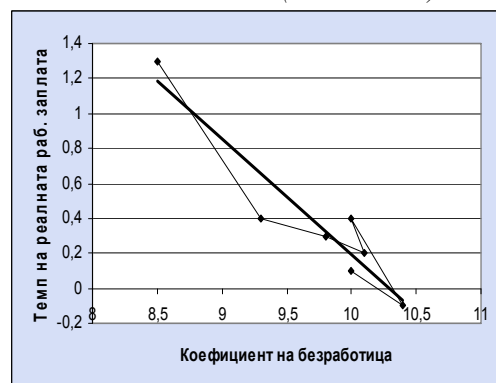
А. Динамика



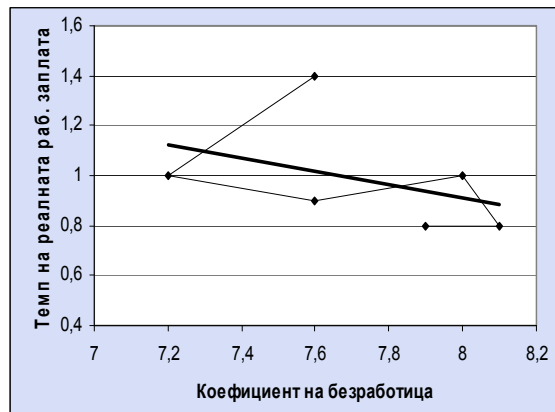
Б. Съотношение



В. Съотношение (1993-1999 г.)



Г. Съотношение (2000-2005 г.)



Източник: Employment in Europe 2005, Recent trends and prospects, European commission, 2005.

Статистическата оценка на параметрите на разширената крива на Филипс за страните от ЕС-15 обхваща периода 1993-2005 г. и е следната:

$$RWR_t = 3.526 - 0.322 UMR_t - 0.297(UMR_t - UMR_{t-1}) - 0.035 CPIR_t - 0.161 AR(1)$$

(0.56) (0.065) (0.18) (0.17) (0.46)

където $AR(1)$ е автокорелация на остатъците от първи порядък.

Резултатите от проведените тестове могат да се приемат за задоволителни. Част от параметрите са статистически незначими. Ажустираният коефициент на множествена корелация е 0.66, а стандартната грешка на оценките е приемлива (0.23). Въпреки включването на член, отразяващ автокорелация на остатъците от първи порядък, тя не е напълно изчистена.

Иконометричният анализ на разглежданата зависимост потвърждава изводите за отрицателното влияние на безработицата върху темпа на реалната работна заплата. Коефициентите и пред двете променливи за безработицата са отрицателни, което показва, че както текущото й състояние, така и нейното нарастване намаляват темпа на реалната работна заплата. Влиянието на инфлацията се оказва изключително слабо и статистически незначимо. Очевидно в тези страни номиналната инерция на заплатите е ниска, при което се постига пълната им компенсация от инфлацията и растеж на реалната заплата.

Друго важно различие в оценките е коефициентът на ригидност (негъвкавост) на заплатите. Според получените оценки той е доста по-висок (-3.1) от този, изчислен за България. Вероятно недостатъчно прецизната оценка на зависимостта оказва влияние на резултатите.

Зависимостта между темпа на инфлация и безработица за България не е ясно определена. Графическото й представяне (фиг. 11) индикира слабо влияние на

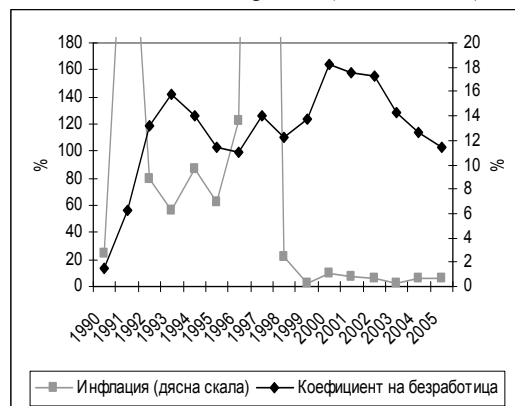
безработицата върху темпа на инфлация. Общо за периода коефициентът на корелация е почти нула (-0.06). Графическото изображение на кривата на Филипс (фиг. 11 Б) показва съвкупност от съотношения, в които могат да се разграничат два подпериода.

Първият обхваща годините преди въвеждането на валутния съвет (1990-1996 г.). През този период се очертава отрицателна и слабо изразена зависимост (фиг. 11 В). Коефициентът на корелация е -0.21. През втория период (1998-2005 г.) кривата на Филипс придобива силно полегата форма. Темпът на инфлация чувствително спада и се изменя в рамките на 3-7%. В същото време безработицата ускорено нараства и след 2001 г. намалява. Основният фактор е промяна в инфлационните очеквания на стопанските агенти, а не изменение на фундаменталните фактори. Следователно и през този период връзката «безработица-инфлация» е несъществена.

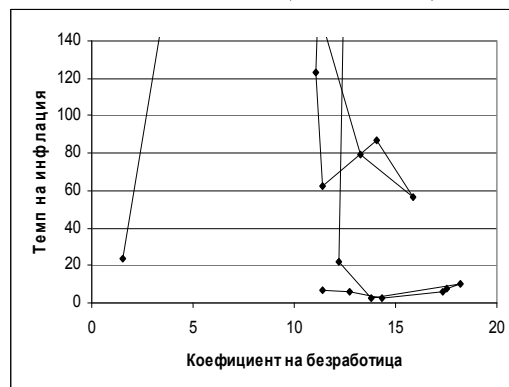
Фигура 11

Динамика и съотношение на темпа на инфлация и коефициента на безработица в България, 1990-2005 г.

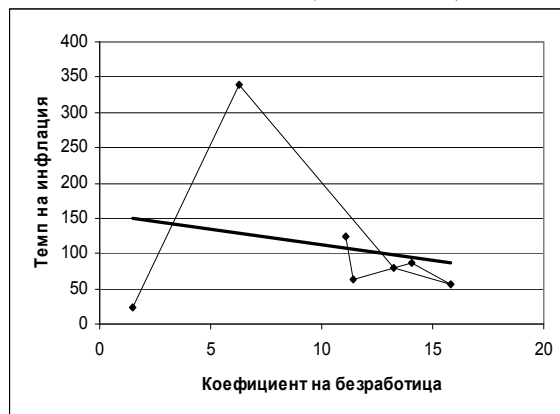
А. Динамика за периода (1990-2005 г.)



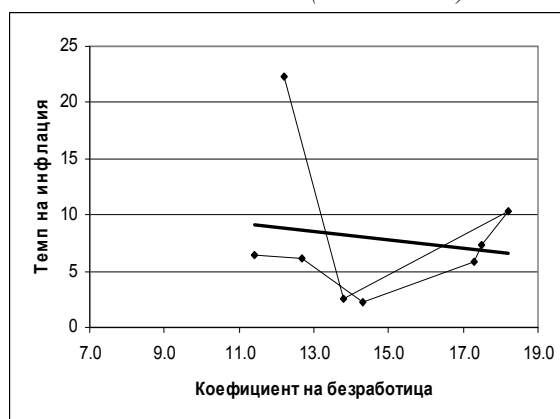
Б. Съотношение (1990-2005 г.)



В. Съотношение (1990-1996 г.)



Г. Съотношение (1998-2005 г.)



Източник: Статистически годишник, НСИ; Годишни отчети на Агенцията по заетостта.

Влиянието на безработица върху динамиката на инфлацията е оценено с помощта на една модификация на кривата на Филипс, в която темпът на инфлация ($CPIR_t$) зависи от инерционността на инфлационния процес ($CPIR_{t-1}$), текущото равнище на безработица (UMR_t) и влиянието на факторите на предлагането, изразени чрез тренда ($TREND$). В модела е включена и една изкуствена променлива, която приема стойност 1 през 1997 г. с оглед елиминирането на инфлационния скок през тази година. Емпиричната оценка на зависимостта е направена за периода 1990-2006 г. на базата на годишни данни:

$$CPIR_t = 368.15 - 0.074 CPIR_{t-1} - 14.713 UMR_t - 11.458 TREND + 1026.4D1,$$

(54.1) (0.043) (3.79) (2.51) (46.1)

където в скобите са представени стандартните грешки на оценките.

От статистическа гледна точка оценките на параметрите на модела са статистически значими с вероятност за грешка 5%. Ажустираният коефициент на множествена корелация е 0.97, а общата стандартна грешка на оценката е 44.3. Анализът на остатъците сочи за липса на автокорелация. LM-тестът отхвърля хипотезата за автокорелация с вероятност за грешка от порядъка на 1%.

Получените оценки дават основание за три основни извода. Първо, през изследвания период инфлацията в България проявява слаба инерционност. Това се дължи главно на въвеждането на валутния съвет. В предходните изследвания⁹ (за периода 1990-2000 г.) оценките показват, че инфлационният процес се отличава с висока положителна инерция (коефициентът пред $CPIR_{t-1}$ се оценява на 0.72). Второ, равнището на безработица оказва негативно влияние върху темпа на инфлация. Трудно може да се прецени дали то е силно, или слабо, но като се има предвид, че в началото на периода темпът на инфлация беше двуцифрено и трицифрено число, оценката клони по-скоро към слабо. Трето, въздействието на факторите от страна на търсенето имат отрицателен ефект върху темпа на инфлация.

Взаимодействието между инфлацията и безработицата в развитите европейски страни през последните 15 години не се отличава съществено от това в България. Равнището на безработица и темпът на инфлация бележат тенденция към понижаване, което формира положителна корелационна зависимост (фиг. 12 А и Б). Коефициентът на корелация не е висок (0.46), което означава, че не може да се очаква силно изразена зависимост и респективно въздействие. Анализът на данните показва, че могат да се разграничат два периода на взаимодействие, с различна насоченост на връзката. Първият (1993-1999 г.) се характеризира със силна положителна зависимост между променливите (фиг. 12 В). Коефициентът на корелация е сравнително висок (0.79), което означава, че намаляването на безработицата през този период не генерира увеличаване на темпа на инфлация. Очевидно фактическата безработица се намира над равновесното равнище и в този смисъл не ускорява инфлацията.

Вторият период се очертава след 2000 г. и се характеризира с отрицателна връзка. В случая увеличаването на безработицата ограничава растежа на инфлация, макар и в малка степен (коефициентът на корелация е -0.6).

Статистическата оценка на зависимостта за периода 1993-2005 г. е следната:

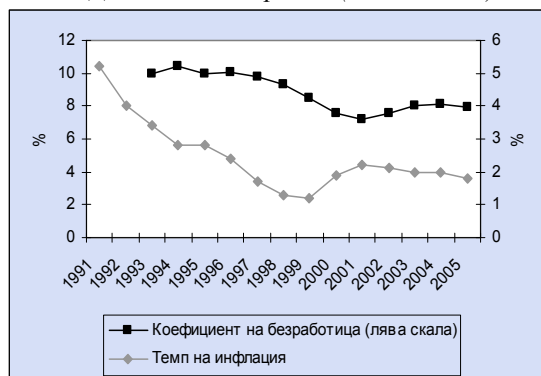
$$CPIR_t = 4.106 + 0.842 CPIR_{t-1} - 0.369 UMR_t - 0.067 TREND_t, \\ (1.43) \quad (0.131) \quad (0.133) \quad (0.037)$$

където в скобите са представени стандартните грешки на оценките.

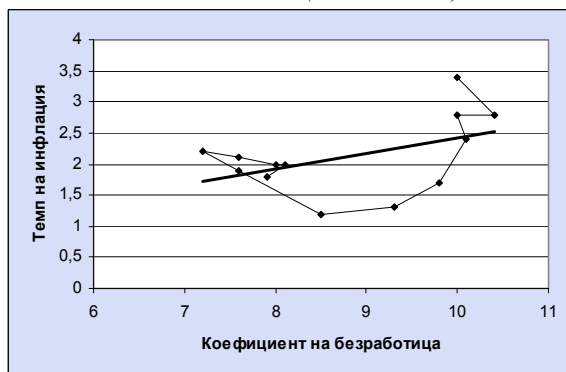
⁹ Цанов, В., П. Луканова. Цит. съч., с. 60.

Фигура 12
Динамика и съотношение на темпа на инфлация и коефициента на безработица
в ЕС-15, 1993-2005 г.

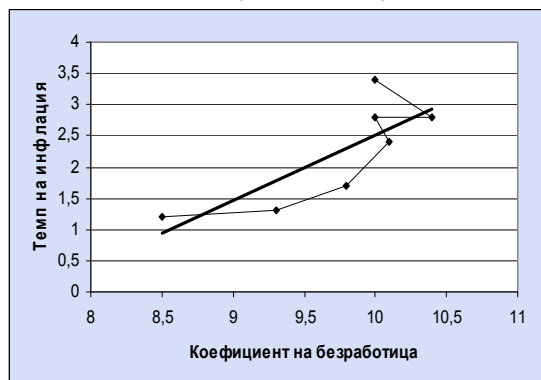
А. Динамика за периода (1993-2005 г.)



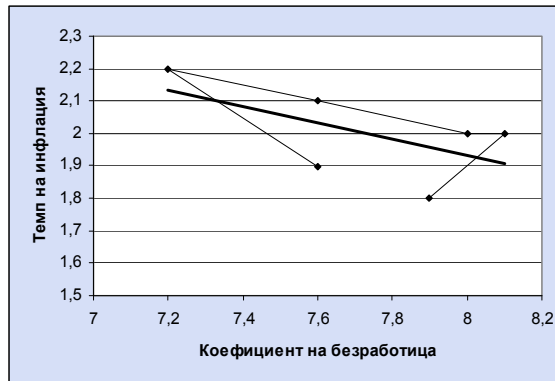
Б. Съотношение (1993-2005 г.)



В. Съотношение (1993-1999 г.)



Г. Съотношение (2000-2005 г.)



Източник: Employment in Europe 2005, Recent trends and prospects, European commission, 2005.

От статистическа гледна точка получените резултати за оценката на параметрите са приемливи. Всички параметри са статистически значими при вероятност за грешка 0.05%. Автокорелацията в остатъчните членове е минимална.

Оценената зависимост показва, че безработицата и факторите на търсенето понижават темпа на инфлация. Влиянието на безработицата върху инфлацията не е високо. Увеличаването на коефициента на безработица с един процентен пункт намалява темпа на инфлация с 0.4%. Още по-слабо е влиянието на факторите на търсенето. Практически увеличаването на съвкупното търсене не оказва влияние върху инфлацията. Според получените оценки основният фактор за стимулирането на инфлацията в развитите европейски страни се оказва инерционността на инфлационния процес.

3. Съгласуваност между търсенето и предлагането на труд

Едно от основните условия за намаляване на безработицата е степента на съгласуваност между търсенето и предлагането на труд. Под „съгласуваност” ще разбираме в каква степен предлаганите работни места съответстват на квалификацията на работната сила и интензивността на търсене на работа. Резултатът от това съгласуване рефлектира върху броя на свободните работни места, които остават незаети. В условията на съответствие между качествата на работната сила и работните места безработицата намалява, а броят на свободните места нараства. При слаба съгласуваност е налице увеличаване на безработицата (предимно структурния елемент) и намаляване на свободните работни места. Тази зависимост между безработицата и свободните работни места е известна като крива на Беверидж и представлява своеобразен индикатор за наличието на трудности или подобрения при намирането на работа.

Според икономическата теория отместването на кривата на Беверидж надясно се интерпретира като влошаване на условията на съгласуване между търсенето и предлагането на труд. При други равни условия броят на свободните работни места се постига за сметка на по-висока безработица, т.е. налице са затруднения при намирането на работа. В тази ситуация структурната безработица нараства и равнището на равновесната безработица се увеличава. Обратната ситуация (отместването на кривата на Беверидж наляво) е индикатор за подобряване на условията на съгласуване. По-доброто съответствие между квалификацията на работната сила и изискванията на работните места води до по-лесно намиране на работа и респ. до намаляване на безработицата.

Какво е изменението на кривата на Беверидж през периода на преход в страната? На фиг. 13 е представена динамиката на коефициента на безработица, процента на свободните работни места¹⁰ и кривите на Беверидж за периода 1991-2005 г. Данните за свободните работни места и коефициента на безработица са взети от административната статистика на Националната агенция по заетостта. В този смисъл те отразяват само регистрираните в бюрата по труда безработни и свободни работни места.

В динамиката на свободните работни места и безработицата се наблюдават периоди, в които увеличаването на безработицата води до намаляване на свободните места. Това най-ярко е изразено до 2003 г. и показва, че кривата на Беверидж е с отрицателен наклон.

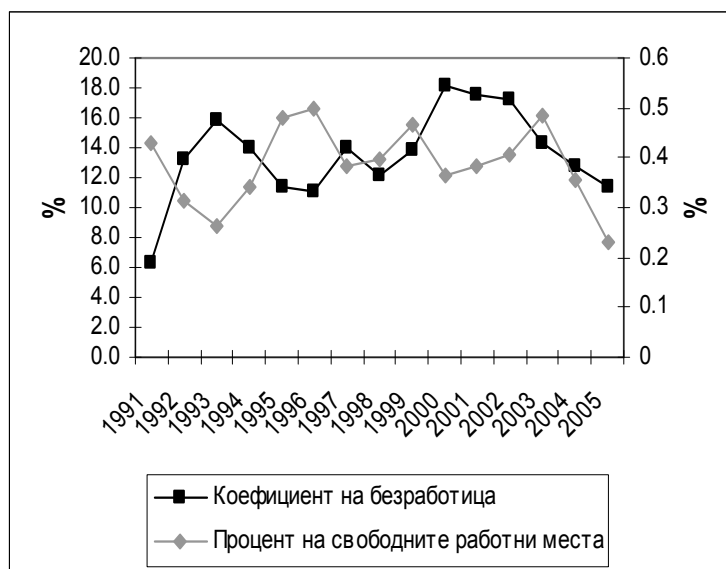
Общо за периода се наблюдават три отмествания на кривата (фиг. 13 Б). Първото се отнася за периода 1993-1998 г. (фиг. 13 В). През този период безработицата намалява, а процентът на свободните места се увеличава. Особено тук е, че този процес се осъществява на по-високи равнища на безработица. Процентът на свободните работни места се изменя в диапазона 0.3-0.5%, а коефициентът на безработица спада до 10%. Очевидно през този период стиковането между търсещите и предлагащите труд е затруднено. Причините могат да бъдат от различно естество, но е факт, че повече свободни работни места остават незаети.

Второто отместване на кривата на Беверидж надясно се наблюдава през периода 1999-2003 г. (фиг. 13 Г). Тогава стиковането между търсенето и предлагането на труд се осъществява на значително по-високи равнища на безработица (12-17%), а процентът на свободните работни места се изменя в много тесни граници и е много висок (0.4-0.5%). Голямата безработица и увеличаването на свободните работни места са резултат от несъответствие между качествата на търсената и предлаганата работна сила. Този период се характеризира със значително освобождаване на работна ръка (предимно от отраслите на тежката индустрия), която трудно намира работа освен поради ограничения брой работни места, но и поради ниската квалификация. Поради втората причина броят на незаетите места нараства.

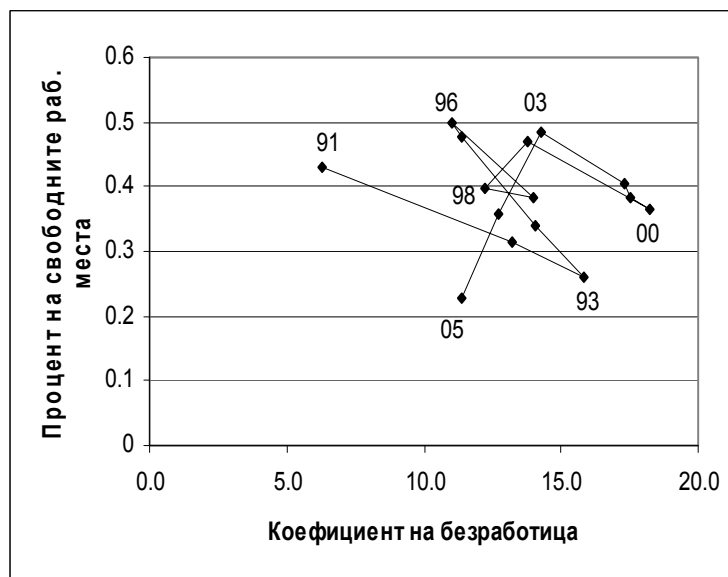
¹⁰ Изчислен като съотношение на свободните работни места към броя на заетите.

Фигура 13
Динамика на коефициента на безработица и процента на свободните работни места, и крива на Беверидж за България, 1991-2005 г.

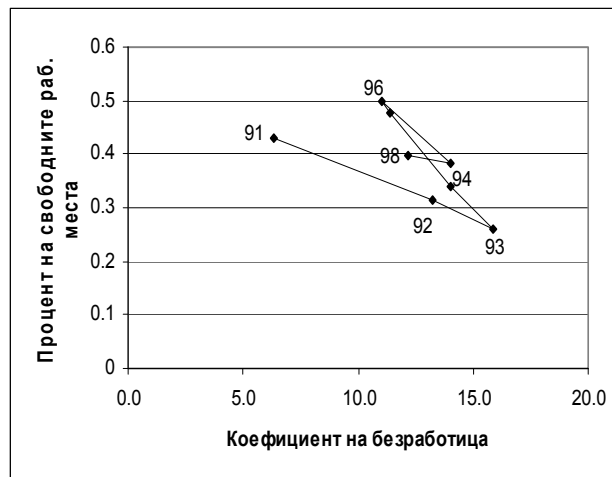
А. Динамика (1991-2005 г.)



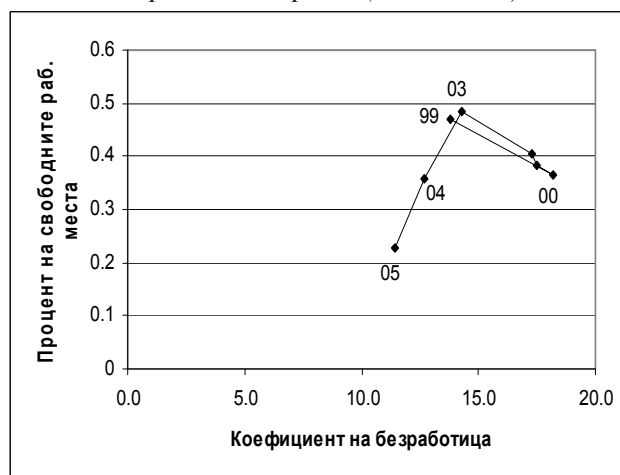
Б. Крива на Беверидж (1991-2005 г.)



В. Крива на Беверидж (1991-1998 г.)



Г. Крива на Беверидж (1999-2005 г.)



Източник: Национална агенция по заетостта.

Третото отместване на кривата на Беверидж е в обратна посока (фиг. 13 Г). След 2003 г. безработицата се понижава паралелно с намаляването на свободните места. Това отместване е израз на подобряване условията, при които се осъществява съгласуваността между търсенето и предлагането на труд. Броят на заявените и усвоените работни места се увеличава, докато този на незаетите спада.

Иконометричният анализ на съгласуваността между търсенето и предлагането на труд потвърждава направените изводи, базирани на графичното представяне на кривата на Беверидж. За целта са използвани две

спецификации на кривата: първата се отнася до оценката на т.нар. метчинг функция, а втората – до директната оценка на кривата на Беверидж.

Метчинг функцията описва зависимостта на новоназначените работници (M) от наличните (заявените и свободни от предходния период) работни места (V) и ефективно търсещите работа безработни (U). Използвана е производствена функция от типа на Коб-Дъглас с постоянен мащаб на възвръщаемост. Статистическата оценка на параметрите се базира на годишни данни за периода 1994-2005 г.:

$$\ln M_t = -2.228 + 1.149 \ln V_t + 0.011 \ln U_t + 0.0116t,$$

(1.75) (0.11) (0.062) (0.009)

Adj.R-squared = 0.99; S.E. of regression = 0.03; Log likelihood = 25.66;
F-statistic = 413.2; Durbin-Watson stat. = 1.91.

където в скобите са представени стандартните грешки на оценките.

Статистическата оценка на модела може да се приеме за задоволителна въпреки наличието на слаба автокорелация от втори порядък в остатъчните елементи. Параметрите са статистически значими с изключение на коефициента пред безработицата. Получените оценки дават основание за следната обобщена икономическа интерпретация:

На първо място, величината на новоприетите работници зависи изключително от обема на предлаганите работни места. Еднопроцентното изменение на броя на обявените работни места влияе в същата степен на изменението на броя на заетите. Този резултат предполага добро съответствие между качеството на търсената и предлаганата работна сила. Практически това означава, че повечето от предлаганите работни места се запълват от безработни, което говори за добро стиковане. Обяснението на този резултат се основава на качеството на предлаганите работни места. Голяма част от тях се обявяват по програмата „От социални помощи към заетост”, която създава работни места на вторичния пазар на труда, т.е. с ниско качество. Същевременно повече от половината безработни са с ниско образователно равнище (основно и без образование).

Вторият извод се отнася до ниската ефективност на търсенето на работа от страна на безработните. Коефициентът пред равнището на безработица, който се интерпретира като мярка за ефективност на търсещите работа, е малък и статистически незначим. На практика намаляването или увеличаването на броя на безработните не оказва влияние върху броя на новоназначените работници.

На трето място, влиянието на факторите, невключени в модела, измерено чрез времето (t), е относително слабо. Тук се включват фактори, свързани с технологията на съгласуване.

Директната оценка на кривата на Беверидж показва в по-голяма степен съществуващите несъответствия между търсенето и предлагането на труд. Оценени са две зависимости. Първата изразява зависимостта на свободните

работни места от равнището на безработица, а втората – равнището на безработица от броя на свободните работни места. Статистическата оценка се основава на годишни данни за периода 1993-2005 г.:

$$VACR_t = 1.092 VACR_{t-1} - 0.363 VACR_{t-2} - 0.016 UMR_t + 0.031 UMR_{t-1} - 0.012 TREND$$

(0.22) (0.24) (0.009) (0.008) (0.005)

Adjusted R-squared 0.47; S.E. of regression 0.06; Log likelihood 21.198; F-statistic 3.61;
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: F-statistic 0.081; Probability 0.92.

където: VACR е процентът на свободните работни места и UMR – коефициентът на безработица. В скобите е представена стандартната грешка на оценката на параметрите.

$$UMR_t = 3.47 + 1.269 UMR_{t-1} - 0.639 UMR_{t-2} - 10.41 VACR_t + 27.99 VACR_{t-1} - 14.11 VACR_{t-2}$$

(6.5) (0.33) (0.24) (8.5) (11.2) (10.5)

Adjusted R-squared 0.48; S.E. of regression 1.75; Log likelihood -21.68; F-statistic 3.24
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: F-statistic 0.093; Probability 0.91.

Статистическата оценка на регресионните уравнения е задоволителна. Оценените параметри са статистически значими (с изключение на свободния член на второто уравнение). Тестът за автокорелация между остатъчните елементи отхвърля наличието на такава с висока вероятност.

Получените оценки потвърждават отместването на кривата на Беверидж надясно. Общият ефект от въздействието на безработицата и лаговете значения на свободните работни места е положителен. Увеличаването на коефициента на безработица с един процентен пункт в текущата и предходната година генерира нарастване на свободните работни места с 0.015%. Разбира се, това въздействие е много слабо, което потвърждава извода за ниската ефективност на търсенето на работа от страна на безработните. Освен това инерцията в динамиката на свободните места е положителна и доста висока (сумарният ефект на лаговете въздействия се оценява на 0.73%). Подобни изводи се налагат и от оценката на второто уравнение. Хистерезисният ефект в динамиката на безработицата е ясно подчертан. Влиянието на инерцията е положителна величина и е в размер на 0.63%. От друга страна, влиянието на свободните работни места върху безработицата през текущата година е отрицателно, но заедно с лаговете въздействия от предходните две години общият ефект е положителен (3.47%). Това дава основание да се смята, че и тази зависимост индикира отместване на кривата вдясно. Следователно съгласуването на търсенето и предлагането се реализира при по-високи стойности на свободните работни места и безработицата.

Каква е ситуацията в ЕС? Оценките¹¹ показват доста големи различия сред страните от ЕС-25. Най-общо те се разделят на две групи. В първата попадат страни със слабо изменение на кривата на Беверидж надясно (Белгия, Германия, Франция, Австрия и др.). Втората група обхваща държавите, в които стиковането на търсенето и предлагането на труд се подобрява (Дания, Испания, Ирландия, Холандия, Унгария и Великобритания). Анализът за България показва, че тя би трябвало да се причисли към първата група.

¹¹ Employment in Europe 2005: Recent trends and prospects. Employment & Social Affairs, European commission, 2005, p. 83-88.

Анализът на съгласуваността между търсенето и предлагането на труд в България дава основание за следните по-важни изводи:

Първо, на макроравнище съществува определено сходство между квалификацията на търсената и предлаганата работна сила. Средно за периода 1993-2005 г. около 81% от предлаганите работни места в бюрата по труда се заемат от безработни. Тази висока запълняемост на работните места се дължи на факта, че те са създадени да съответстват на ниската квалификация на безработните, т.е. на вторичния трудов пазар. Несъответствия могат да възникнат на първичния трудов пазар по отношение на професионалната и образователната структура на безработните.

Второ, търсенето на труд от страна на безработните е слабоефективно. То е резултат от множество фактори, сред които основно значение имат слабата инициативност и предприемчивост на безработните, както и загуба на квалификация поради дългото пребиваване в редиците на безработните.

Трето, съществуват доказателства (отместването на кривата на Беверидж надясно) за проблеми при стиковането на търсенето и предлагането на труд. Те трудно могат да се идентифицират на макроравнище поради ограничената информация. Вероятни проблеми биха могли да съществуват на отделни сегменти на пазара на труда като несъответствие между квалификацията на търсената и предлаганата работна сила, ниската интензивност на търсещите работа, професионално несъответствие и др.

Четвърто, съгласуването между търсенето и предлагането на труд изцяло се определя от броя на предлаганите работни места (търсенето). Равнището на безработица и технологията на съгласуване нямат съществено влияние върху броя на новопостъпилите на работа.

4. Заключение

Обобщавайки резултатите от изследването на въздействието на икономическия растеж върху параметрите на пазара на труда, трябва да се подчертаят два основни проблема. Първият е свързан с по-слабото въздействие на икономическата динамика върху пазара на труда в сравнение със страните от ЕС. При тези условия трябва да се постигне ускоряващ растеж на БВП. Това е от голямо значение за България, която по отношение на равнището на безработица и заетост се намира в догонваща позиция. Вторият проблем се изразява в необходимостта от създаването на условия за засилване въздействието на икономическия растеж върху параметрите на пазара на труда. В това отношение се налага постигането на по-голям синхрон между политиките на пазара на труда и създаването на нови работни места в резултат на растежа.

Взаимодействията между инфлацията, реалната работна заплата и безработицата в България показват сходства и различия в сравнение с

развитите европейски страни. По-ниската инерционност на реалната работна заплата у нас показва по-слаба компенсация на заетите по отношение на инфлацията в сравнение с европейските държави. Независимо от това е налице подобряване на зависимостта между заплатите и безработицата и в частност увеличаване на гъвкавостта на заплатите. Зависимостта между инфлацията и безработицата е слабо изразена както в България, така и в развитите членки на ЕС. Особеното за страната е понижаване на инерцията на инфлацията, което се отразява положително върху мерките за намаляване на безработицата. Фактическата безработица у нас вероятно се доближава до нейната естествена норма, което от своя страна е сигнал за ускоряване на инфлационните процеси при по-нататъшното ѝ намаляване.

На българския трудов пазар съществуват проблеми със стиковането между търсенето и предлагането на труд. Те вероятно се дължат на несъответствието между квалификацията на търсената и предлаганата работна сила. Преодоляването на тези диспропорции трябва да се търси в увеличаване на средствата за квалификация и преквалификация на работната сила за сметка на намаляването на субсидиите за разкриване на работни места на вторичния трудов пазар.

СОЦИАЛНИ ЦЕЛИ И ПОСЛЕДИЦИ НА ПЛОСКОТО (ПРОПОРЦИОНАЛНО) ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ В БЪЛГАРИЯ

Основната цел на изследването е да се разкрият и по възможност количествено измерят основните и трайни социални последици за ниско-, средно- и високодоходните групи от населението от въвеждането на плоския данък – намаленият общ размер на задължителните осигурителни вноски, повишеният относителен дял в тях на личните вноски, увеличеният размер на минималната работна заплата и на максималния осигурителен доход.

Конкретните разчети и анализи разкриват, че тези промени и най-вече въвеждането на 10 процентов плосък данък от 1 януари 2008 г. води до: драстично (непознато досега) и трайно преразпределение на общата данъчна и осигурителна тежест от високо- към (в ущърб на) ниско- и среднодоходните групи; намаляване на разполагаемите месечни доходи за ниско- и среднодоходните групи и увеличаването им за високо- и много високодоходните, без за това да е необходимо повишаване на brutните им размери; задълбочаване на доходната диференциация и социалната поляризация сред населението; допълнително стимулиране участието на ниско- и среднодоходните групи от наетите лица в сивата икономика и укриването на работни заплати и други лични доходи; накарняване чувството за социална справедливост при разпределението, преразпределението и крайното разпределение и потребление на БВП и т.н.

На тази основа са предложени конкретни мерки ако не за преодоляване, то поне за омекотяване негативните социални последици за ниско- и среднодоходните групи от въвеждането на плоския данък.

JEL: H31, H55

1. Кратка история

През периода от 1994 г. до първата половина на 2007 г. плоският или пропорционален данък, чийто относителен размер е независим от доходите и финансовите възможности на данъкоплатците, се възприема от **15 страни** от

¹ Димитър Нинов е доктор по икономика и старши научен сътрудник. Работи в КНСБ като съветник по социална, данъчна и бюджетна политика.

Източна Европа. Първи са Естония (1994 г.) и Латвия (1995 г.), последвани от Латвия (1996 г.), Русия (2001г.), Словакия и Украйна (2004 г.), Румъния и Грузия (2005 г.), Приднестровие (2006 г.), Монголия, Киргистан, Македония, Черна гора и Казахстан (2007 г.). В 14 от тях **необлагаемият минимум е запазен, а размерът му е съществено повишен.**

През първото полугодие на 2007 г. правителствата на Чехия и Албания обявяват намерението си за въвеждане на плосък данък за доходите на физическите лица през 2008 г.

В края на юли 2007 г. лидерите на тройната коалиция в България, а месец по-късно и тяхното правителство обявяват официално своето решение за намаляване от 1 октомври 2007 г. на общия размер на задължителните осигурителни вноски с **3 процентни пункта и въвеждане от 1 януари 2008 г. на: плосък данък в размер на 10%; премахване на необлагаемия минимум за всички физически лица, вкл. за най-нискодоходните, с РМД на член от семействата им под линията на бедността (ЛБ); повишаване относителния дял на задължителните лични осигурителни вноски от 35 на 40%; увеличаване максималния осигурителен доход от 1400 лв. на 2000 лв. и въвеждане на единен размер от 25% за нормативно признатите разходи при т.нар. свободни професии.**

Дни след като правителството обявява своето решение, негови членове заявяват в медиите, **че се “търсят механизми” за компенсиране на негативните последици от въвеждането на плоския данък за „най-нискодоходните групи” от заетите лица, с БМД до 430 лв., вкл. заетите в частния сектор, чиито заплати държавата не може непосредствено да определя. Целта била “да няма губещи” от предлаганите промени в данъчното и осигурителното законодателство.**

В края на октомври 2007 г. правителството внася в Народното събрание законопроект за изменение и допълнение на Закона за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ) и на останалите данъчни и осигурителни закони, както и законопроектите за държавния бюджет, бюджета на НОИ и на НЗОК.

В материалите към законопроекта за изменение и допълнение на ЗДДФЛ изрично се отбелязва, че **“някои от съществуващите данъчни облекчения и намаления ще бъдат премахнати, а други – променени”**. В тях и решение на правителството се предвижда от 1 януари 2008 г.:

- **Минималният размер на работната заплата да стане 220 лв.**
- **Необлагаемият минимум за доходите на физическите лица да отпадне.**
- **Да отпаднат също данъчните облекчения за семействата с непълнолетни деца и за дарения.**

- Да се запазят намаленията на задължителните осигурителни вноски и на данъчните облекчения за допълнително доброволно осигуряване и застраховки “Живот” от данъчна основа.
- Да се запазят данъчните облекчения за лица с 50 и над 50% намалена работоспособност, като се определят в абсолютен размер, равен на 5820 лв. годишно (485 лв. месечно), по-късно променен на 9720 лв. (660 лв. месечно).
- Размерите на нормативно признатите досега разходи от 70, 60 и 50% се променят на 40%; на досегашните нормативно-признати разходи от 35 се променят на 25%; на досегашните нормативно-признати разходи от 20 и 10% се променят и изравняват на 10%.
- Да се компенсират негативните последици от плоския данък върху ниско- и среднодоходните групи наети лица в бюджетната сфера с БМД до 430 лв. и заделените за целта средства в държавния бюджет от малко над 57 млн. лв.

(По-късно ще се окаже, че т.нар. компенсиращ механизъм не е довел до адекватна компенсация на негативните последици от плоския данък върху разполагаемите размери на работните заплати за значителен брой от заетите лица в бюджетната сфера).

Нерешен в началото на 2008 г., а по-късно незадоволително решен остава и въпросът за компенсиране негативните последици от въвеждането на плоския данък за около 739 000 до 1 137 000 наети лица в частния сектор, с БМД от 190-195 до 450-490 лв.

Още от самото начало на неговото оповестяване, правителственото решение за **въвеждане на плосък 10-процентен данък, премахване на необлагаемия минимум** за доходите на физическите лица, намаляване на общия размер на задължителните осигурителни вноски (ЗОВ) с 3 процентни пункта и повишаване относителния дял в тях на задължителните лични осигурителни вноски (ЗЛОВ) **от 35 на 40% предизвиква вълна от остри критики, несъгласия и въпроси.** Представителите на правителството и парламента се оказват неподготвени, за да дадат смислени и обосновани отговори на много от поставените въпроси, вкл. на основния въпрос, свързан с въвеждането на плоския данък от 1 януари 2008 г. – за неговите социални цели и последици. По този начин се затвърждава впечатлението, че решението на тримата партийни лидери от края на юли, последвано от правителственото решение от 30 август с. г., **е взето без необходимата предварителна подготовка и експертни анализи** върху неговите краткосрочни, средносрочни и дългосрочни пряко социални и косвено икономически последици.

Независимо от всичко това на 18 декември 2007 г. Народното събрание одобрява предложените от правителството изменения и допълнения в данъчното и осигурителното законодателство за 2008 г., предвиждащи

въвеждането от 1 януари 2008 г. на 10-процентен плосък (пропорционален) данък; премахване на необлагаемия минимум и на данъчните облекчения за семейства с непълнолетни деца и повишаване на максималния осигурителен доход **от 1400 на 2000 лв.** Предложението за увеличаване на относителния дял на ЗЛОВ в общият им размер **от 35 на 40% е утвърдено преди това и влязло в сила от 1 октомври 2007 г.** Със Закона за държавния бюджет се предвиждат (планират) малко над **57 млн. лв.** за компенсиране неблагоприятните последици от въвеждането на плоския данък за наетите лица **в бюджетната сфера** с месечни доходи **до 430 лв.**

Малко по-късно, през януари 2008 г. правителството приема и решение за повишаване на минималната работна заплата **от 180 на 220 лв.**

2. Какво представлява плоският данък и какви са неговите относително самостоятелни социални последици

Какво реално и най-вероятно ще донесат през 2008 г. – втората година след присъединяването ни към ЕС, тези промени в данъчното и осигурителното законодателство за заетите лица и семейства от ниско-, средно-, високо- и много високодоходните групи, в т.ч. и най-вече за засегнатите от плоския данък около 739 хил. до 1 137 хил. ниско- и среднодоходни лица, наети в реалния сектор, за които държавния бюджет не предвижда и държавата пряко няма как и не се ангажира с каквито и да било компенсации?

За да си отговорим на този конкретен въпрос, трябва предварително да имаме предвид няколко по-обща и по-важни обстоятелства, статистически факти и съображения, а именно:

- (1) Доходите от труд и по-конкретно официално наблюдаваните и отчитани от статистиката размери на работните заплати са основна форма на личните доходи за всички наети и осигурени от работодателите лица и техните семейства. При въвеждането на плоския данък у нас те са твърде незадоволителни и най-малките в ЕС, вкл. по-ниски и от работните заплати в Румъния.**

Още по-тревожен е фактът (наши конкретни разчети и анализи доказват това), че **сегашните размери на минималната, средната и високите работни заплати са:**

- **далеч под необходимите за издръжка на непосредствените носители на ниско-, средно- и висококвалифицираната работна сила и едно-единствено дете, т.е. за тяхната лична издръжка и възпроизводство като носители на работна сила от съответното качество;**
- **плод на необосновано силно рестриктивна доходподна политика, ограничаваща достъпа на наетите лица до плодовете на техния труд;**

- **далеч под обективно възможните им размери при сегашния БВП на глава от населението, изчислен на паритетна основа, доказателства за което ще приведем по-нататък.**

През 2007 г. при нормативно определения размер на минималната работна заплата от **180 лв.** и обявения размер на средната от **428 лв.** наблюдаваме следното:

- **Разполагаемият месечен размер на минималната работна заплата в страната (брутният размер от 180 лв., намален със задължителните лични осигурителни вноски, възлиза на 157.64 лв.) е с 11.44% под ЛБ по Евростат, определена по оперативни данни на 178 лв. (без официално възприетия лаг от 2 години) за същата година).**
- **Ако носителят на тази минимална работна заплата е самотен родител с 1 непълнолетно дете, располагаемият месечен доход на член от неговото семейство ще възлиза на 78.82 лв. и ще представлява само 44.28% от ЛБ по Евростат. При 2 или 3 деца РМДЧ от подобно семейство ще е съответно 29.52 и 22.14% от ЛБ за същата година;**
- **Ако за пример вземем семейна двойка от 2 заети лица, носители на нискоквалифицирана работна сила с минимални работни заплати, и 2 непълнолетни деца, общият размер на располагаемия семеен месечен доход ще възлиза на 356 лв., а този на член от семейството – на 89 лв. и ще е 50% от ЛБ по Евростат за 2007 г. При 3 непълнолетни деца в подобно семейство располагаемият месечен доход на член от семейството ще възлиза на 71.2 лв. и ще е 40% от ЛБ по Евростат.**
- **Средният брутен месечен размер на работната заплата в страната през 2007 спрямо 2006 г. по правителствени данни нараства от 355 лв. на 431 лв. или с 21.41%. В рамките на периода между 1997 и 2007 г. това му увеличение е по-малко единствено от нарастването през 1998 спрямо 1997 г. – с 43.27%. Трябва да се има предвид, че тогава то беше следствие и от предшестващото го драстично понижение на работните заплати по време на кризата през предходните 1996 и 1997 г. Този необичайно висок ръст на средната работна заплата през 2007 спрямо 2006 г. може да се обясни с т.нар. икономическа принуда, породена от силно намаленото равнище на безработицата през 2007 г. и повишеното търсене на работна сила над нейното предлагане. За да се запази и продължи и през следващите години подобно изпреварващо нарастване на средната работна заплата, е необходимо правителството да забави и ограничи в определена степен вноса на работна сила от страни, които не са членки на ЕС – докато цената на работната сила у нас се изравни или плътно се доближи до нейната стойност, т.е. до необходимите средства, гарантиращи нормална издръжка и възпроизводство на носителите на ниско-, средно- и високкоквалифицирана работна сила.**

- Ако приемем този обявен от НСИ среден брутен месечен размер на работните заплати **от 431 лв. за 2007 г.** за окончателен, то при действащите данъчни и осигурителни тежести за физическите лица през същата 2007 г., **средният разполагаем размер на работните заплати през 2007 г. ще възлезе на 339,41 лв.**, а увеличението му спрямо 2006 г. – на **19.76%**. И въпреки това, този разполагаем размер на средната работна заплата в страната ще представлява **83.46% от необходимите средства за нормална издръжка на член от четиричленно семейство през същата година от около 406.65 лв.** по изчисленията на ИССИ при КНСБ, т.е. той се оказва с **16.54% под размера, които изисква Европейската социална харта и Всеобщата декларация за правата на човека.**
- Ако приемем обявения от НСИ среден брутен месечен размер на работните заплати **от 428 лв. за 2007 г.** за окончателен, то при действащите данъчни и осигурителни тежести за физическите лица през 2007 г. **средният разполагаем размер на работните заплати през 2007 г. ще възлезе на 337.36 лв.**, а увеличението му спрямо 2006 г. – на **19.12%**. И въпреки това той ще представлява **83.1% от необходимите средства за нормална издръжка на член от четиричленно семейство през същата година – около 406 лв.** (по изчисленията на ИССИ при КНСБ). Или той се оказва с **16.9% под размера, изискван от Европейската социална харта и Всеобщата декларация за правата на човека.**
- Ако продължим, ще установим, че при обявената от НСИ средногодишна инфлация за 2007 г. от **8.4%** спрямо 2006 г., реалната покупателна сила на средната разполагаема работна заплата ще нарасне с **9.90%**. Въпреки това през същата 2007 г. тя ще представлява само **57.18%** от тази през далечната 1989 г. (срещу **52.04% през 2006 г.**).
- Ако приемем, че през отчетната вече 2007 г. носителят на **средна работна сила** е самотен родител с **едно непълнолетни дете**, разполагаемият месечен доход **на член от неговото семейство** ще възлезе на **169.71 лв.** Тази сума представлява **45.78%** от необходимите средства за нормална издръжка на член от четиричленно семейство (по изчисленията на ИССИ при КНСБ = 370.7 лв.) и **87.48%** от линията на бедността по Евростат, определена на 194 лв.
- Ако за пример вземем **семейна двойка** носители на средна работна сила (респ. на средна работна заплата) с **две непълнолетни деца** **общият** размер на brutния месечен доход (БМД) ще възлезе на **862 лв.** (431 лв. x 2 = 862 лв.); разполагаемият семеен доход ще възлезе на **679.42 лв.**, а разполагаемият доход **на член от неговото семейство** – отново на **169.71 лв.** **Този разполагаем месечен доход на член от семейството (169.71 лв.) представлява само 45.7% от необходимите средства за издръжка на член от четиричленно семейство по изчисленията на Института за социални и синдикални изследвания при КНСБ и 87.48% от линията на бедността (ЛБ) по Евростат за същата година (194 лв.).**

Тези сравнения показват, че независимо от приемането ни за член на ЕС и отчетения по-висок ръст на работните заплати **през 2007 спрямо 2006 г.**,

ниско- и среднодоходни семейства на самотни родители с 1 и 2 непълнолетни деца, както и ниско- и среднодоходните семейни двойки с по двама работещи родители и 2 непълнолетни деца продължават да живеят **с разполагаеми месечни доходи на член от семействата им под необходимите средства и дори под линията на бедността по Евростат, т.е., продължават да са на „режим” на оцеляване.**

(2) При равни други условия, въвеждането от 1 януари 2008 г. на плоския 10% плосък данък върху доходите на физическите лица, съчетано с: премахване на необлагаемия минимум и данъчните облекчения за семейства с непълнолетни деца, символично увеличени месечните добавки за деца – **от 18/20 на 25 лв.,** повишен относителен дял на задължителните лични осигурителни вноски **от 35 на 40%,** влязлото в сила от 1 октомври 2007 г. намаление на общия размер на ЗОВ с 3 процентни пункта и липсата на държавни гаранции за компенсиране на негативните последици от плоския данък върху разполагаемите доходи от труд за ниско и голяма част от средно доходните лица заети в частния сектор:

- **прави данъчно задължени лица и тези от най-нискодоходните групи, с брутни месечни доходи до и над съществуващия през 2007 г. необлагаем минимум от 200 лв. месечно, вкл. част от лицата с новите и повишени размери на минималната работна заплата;**
- **увеличава общата данъчна и осигурителна тежест (ОДОТ) за ниско- и голяма част от среднодоходните групи от наетите лица с брутни месечни работни заплати (доходи) до 450-490 лв. (в общия случай – за осигурените по условията на III категория труд) от 12.425% до 1 октомври 2007 г. и 11.375% през последното тримесечие на 2007 г. до 21.7% след 1 януари 2008 г.;**
- **изравнява общата данъчна и осигурителна тежест за ниско-, средно- и високодоходните групи от населението (последните с брутни месечни доходи до максималния размер на осигурителния доход от 2000 лв. за 2008 г.) на 21.7%;**
- **намалява общата данъчна и осигурителна тежест единствено за лицата от групата на богатите – с БМД над 2000 лв. При това колкото по висок е техният брутен размер, толкова относително по-малка е общата им данъчна и осигурителна тежест. По тази причина това на разполагаемите размери на техните доходи изпреварва нарастването на брутните им размери. (Разбира се, конкретната причина не е плоският данък, нито размерът на задължителните лични осигурителни вноски, а въведеният максимален размер за осигурителния доход от 2000 лв. и освобождаването на личните доходи над този размер от ЗОВ).**

Например при брутен месечен доход от 2500 лв. ОДОТ ще възлиза на 19.36%; при БМД от 5000 лв. – на 14.68 %; при БМД от 10 000 лв. – на

12.34 %; при БМД от 20 000 лв. – на 11.17 %; при БМД от 30 000 лв. – на 10.78 % и т.н.

Тези промени са още по-драстични, необосновани и показателни, ако сравняваме размерите и промените в размерите **на общата данъчна и осигурителна тежест (ОДОТ) през 2008 спрямо 2000 или 2001 г.** (вж. табл. 1).

Таблица 1

Стойности и промени в ефективния размер на общата данъчна и осигурителна тежест за представителите на ниско-, средно- и високо- и много високодоходните групи през 2000-2008 г. (най-яркото и вярно “огледало” на истинските социални цели и последици на общата данъчна и осигурителна политика на правителството през периода 2000-2008 г.), %

Групи	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Нискодоходна	9.00	8.40	10.50	10.50	10.50	12.54	12.45	12.43	21.70
Среднодоходна	22.48	20.51	21.05	20.31	20.28	21.53	20.14	21.18	21.70
Високодоходна	28.24	25.09	26.79	27.18	27.20	26.69	25.95	26.80	21.70
Много високодоходна (20 000 лв.)	39.42	37.36	29.10	29.10	29.16	24.39	24.40	24.38	11.17

От данните в табл. 1 се вижда, че през интересуващия ни период **общата данъчна и осигурителна тежест (ОДОТ) за:**

- **най-нискодоходната група данъкоплатци, носители на минимална работна заплата, се повишава от 9% през 2000 г. и 8.4% през 2001 г. до 12.16% през 2007 г. и 21.7% през 2008 г., т.е. с 12.7 до 13.3 процентни пункта или 2.4 до 2.6 пъти за 7-8 години;**
- **за носителите на средна работна сила и средна работна заплата ОДОТ се променя незначително – от 22.48% през 2000 г. и 20.51% през 2001 г. до 21.7% през 2008 г.;**
- **за представителите на високодоходните групи с БМД, равни на максималния размер на осигурителния доход, през интересуващия ни период ОДОТ съществено намалява – от 32.03% през 2000 г. и 31.72% през 2001 г. до 21.7% през 2008 г., т.е. с около 10.33%;**
- **още по-съществено и драстично ОДОТ спада за групата на богатите данъкоплатци, с БМД над 2000 лв. Например за лица с БМД от 20 000 лв. ОДОТ се понижава от 39.42% през 2000 г. и 37.37% през 2001 г. до 11.17% през 2008 и следващите години, т.е. с 28.25 процентни пункта, или 3.53 пъти.**

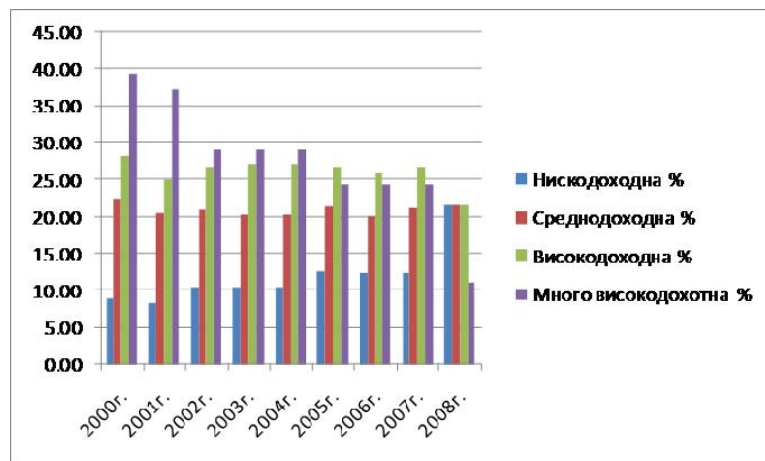
Така, повишавайки 2.4 до 2.6 пъти ефективната ставка за ОДОТ за нискодоходните групи и намалявайки я 3.53 пъти за високо- и много високодоходните, “новата” данъчна и осигурителна политика **прави бедните**

още по-бедни, а богатите още по-богати. Същевременно след 1 януари 2008 г. и в перспектива това води до:

- пълно изравняване на ОДОТ за всички данъкоплатци с БМД до максималния размер на осигурителния доход за съответната календарна година, който за 2008 г. възлиза на 2000 лв.;
- драстичното й понижаване за много високодоходните групи за сметка на преотстъпени досегашни данъчни приходи.

Фигура 1

Промени в общата ефективна данъчна и осигурителна тежест през 2000-2008 г. за много високо доходни лица с БМД от 20 000 лв.



По този начин, в пълно противоречие с изискванията на част II, чл. 16 от Европейската социална харта, това всъщност довежда до **драстично и непознато в цялата нова история на страната:**

- трайно преразпределение на общата данъчна и осигурителна тежест след 1 януари 2008 г. от високо- към (във вреда) на ниско- и среднодоходните групи от населението;
- допълнително задълбочаване на доходното и социалното разслоение сред населението;
- разширяване обхвата на бедността, повишаване на социалното напрежение и понижаване на националната социална сигурност.

Произтичащите от “новата” данъчна и осигурителна политика конкретни промени в индивидуални размери на разполагаемите месечни доходи за типични представители на ниско-, средно-, високо- и много високодоходните групи през 2008 спрямо 2007 г. – общо и конкретно за наетите и

осигурените лица в частния сектор², при различни допускания са представени на табл. 2.

От приведените в табл. 2 данни се вижда, че като изключим лицата с БМД **докъм 195-196 лв.**, независимо от предвиденото повишаване на техните заплати до новия по-висок размер на минималната работна заплата от **220 лв.**, след 1 януари 2008 г. новата данъчна и осигурителна политика на правителството води до съществено **разширяване на данъчната основа и увеличаване на приходите на държавния бюджет от този източник. Но единствено за сметка на най-ниско- и преобладаващата част от среднодоходните групи.**

При високо- и много високодоходните групи плоският данък води до обратни социални последици – съществено намаляване на ОДОТ и съответно съкращение на данъчните приходи в държавния бюджет и значително повишаване на разполагаемите доходи, без за това да е необходимо увеличаване на brutните размери на техните доходи.

Например очакваното **конкретно намаление през 2008 спрямо 2007 г.** на разполагаемите размери на работните заплати за наети лица в частния сектор с brutни заплати от **200 лв. (въпреки повишението до 220 лв.), с 225, 250, 300, 400 и 450 лв.,** ще възлезе на **-2.89 лв., -20.87 лв., -19.40 лв., -15.03 лв., -10.03 лв., -5.03 лв. и съответно на -0.04 лв.**

В същото време, конкретното увеличение на разполагаемите месечни доходи за високо- и много високодоходни лица, примерно с БМД от **2000, 10 000, 15 000, 20 000 и 30 000 лв.** ще възлезе **съответно на: 177.86 лв.; 2053.30 лв.; 3225.45 лв.; 4397.60 лв. и съответно 6741.90 лв.,** без за това да е необходимо **увеличаване на brutните им номинални размери.**

Тези данни и сравнения отново потвърждават, че сам по себе си въведеният у нас от 1 януари 2008 г. 10-процентен плосък данък води до качествено ново и непознато досега преразпределение на общата данъчна и осигурителна тежест от високо- към нискодоходните групи и по този начин – до съществено

² В основата на разчета в табл. 2 за 2007 г. е заложен средният размер на ЗЛОВ до 1 октомври 2007 г. от 12.425% за осигурените лица по условията на III категория труд. Ако обаче в неговата основа поставим размера на ЗЛОВ за четвъртото тримесечие на 2007 г. от **11.375%**, или средно претегления им размер за 2007 г. от **12.1625%**, конкретни размери на интересувашите ни разполагаеми месечни доходи ще се променят, макар че това няма да повлияе принципно и съществено на нашите оценки. Например, ако използваме размера на ЗЛОВ за последното тримесечие на 2007 г., границата на засегнатите от плоския данък наети лица ще достигне **490 лв.** По-конкретно, при това и равни други условия, РМД за лица с БМД от **490 лв. ще се увеличи с 0.04 лв., а този на наето лице с 491 лв. ще се намали с 0.04 лв.** Ако при равни други условия в разчета използваме средно претегления размер на ЗЛОВ за 2007 г. от **12.1625%**, границата ще се ориентира около лицата с БМД от **460 лв.** и символичното увеличение на РМД с 0.02 лв.

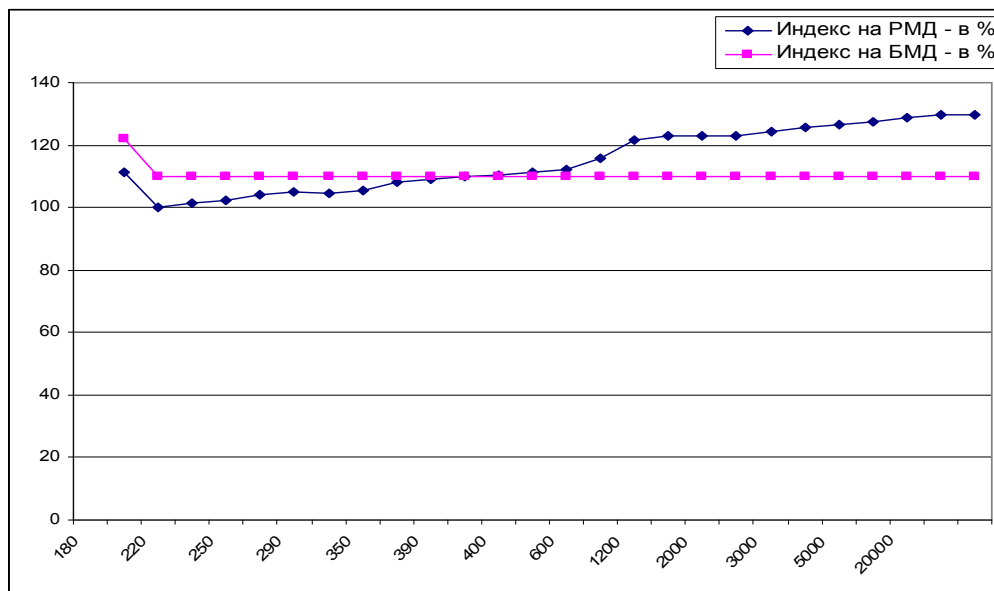
задълбочаване на съществуващата и без това прекалено висока доходна диференциация и социална поляризация сред населението.

Таблица 2

Промени през 2008 спрямо 2007 г. в brutните и разполагаемите заплати на заети лица в частния сектор от ниско-, средно-, високо- и много високодоходните групи по предложените на МС и одобрени от НС промени в данъчното и осигурителното законодателство, повишен размер на минималната заплата от 180 на 220 лв. (лв.)							Конкретни промени в разполагаемите размери на работните заплати през 2008 спрямо 2007 г., %		Прогнозни промени в реалните разполагаеми работни заплати при средногодишна инфлация от 7.4%
БРЗ- 07	БРЗ-08	ЗЛОВ*	Д.основа	ДОД	ОДОТ	РРЗ			
Нискодоходна група									
180	220	28,60	191,40	19,14	47,74	172,26	14,63	9,28	101,75
190	220	28,60	191,40	19,14	47,74	172,26	5,87	3,53	96,39
200	220	28,60	191,40	19,14	47,74	172,26	-2,89	-1,65	91,57
225	225	29,25	195,75	19,58	48,83	176,18	-20,87	-10,59	83,25
250	250	32,50	217,50	21,75	54,25	195,75	-19,40	-9,02	84,71
270	270	35,10	234,90	23,49	58,59	211,41	-17,75	-7,75	85,90
300	300	39,00	261,00	26,10	65,10	234,90	-15,03	-6,01	87,51
350	350	45,50	304,50	30,45	75,95	274,05	-10,03	-3,53	89,82
Среднодоходна група									
400	400	52,00	348,00	34,80	86,80	313,20	-5,03	-1,58	91,64
450	450	58,50	391,50	39,15	97,65	352,35	-0,04	-0,01	93,10
500	500	65,00	435,00	43,50	108,50	391,50	4,96	1,28	94,30
550	550	71,50	478,50	47,85	119,35	430,65	9,95	2,37	95,31
600	600	78,00	522,00	52,20	130,20	469,80	14,95	3,29	96,17
650	650	84,50	565,50	56,55	141,05	508,95	19,94	4,08	96,91
700	700	91,00	609,00	60,90	151,90	548,10	25,20	4,82	97,60
800	800	104,00	696,00	69,60	173,60	626,40	36,94	6,27	98,95
Високодоходна група									
1000	1000	130,00	870,00	87,00	217,00	783,00	60,43	8,36	100,9
1200	1200	156,00	1044,00	104,40	260,40	939,60	83,92	9,81	102,24
1400	1400	182,00	1218,00	121,80	303,80	1096,20	107,40	10,86	103,22
2000	2000	260,00	1740,00	174,00	434,00	1566,00	177,86	12,81	105,07
2500	2500	260,00	2240,00	224,00	484,00	2016,00	295,08	17,15	109,07
3000	3000	260,00	2740,00	274,00	534,00	2466,00	412,29	20,08	111,80
4000	4000	260,00	3740,00	374,00	634,00	3366,00	646,72	23,78	115,25
5000	5000	260,00	4740,00	474,00	734,00	4266,00	881,15	26,03	117,35
Много високодоходна група									
6000	6000	260,00	5740,00	574,00	834,00	5166,00	1115,58	27,54	118,75
8000	8000	260,00	7740,00	774,00	1034,00	6966,00	1584,44	29,44	120,52
10000	10000	260,00	9740,00	974,00	1234,00	8766,00	2053,30	30,59	121,59
12500	12500	260,00	12240,00	1224,00	1484,00	11016,00	2639,38	31,51	122,45
15000	15000	260,00	14740,00	1474,00	1734,00	13266,00	3225,45	32,12	123,02
20000	20000	260,00	19740,00	1974,00	2234,00	17766,00	4397,60	32,90	123,74
25000	25000	260,00	24740,00	2474,00	2734,00	22266,00	5569,75	33,36	124,17
30000	30000	260,00	29740,00	2974,00	3234,00	26766,00	6741,90	33,67	124,46

На фиг. 2 са представени очертаните външно скрити, но неизбежни последици от въвеждането на плоския данък за представителите на различните доходни групи.

Фигура 2



И още един важен факт и сравнение, в които се оглежда не само природата на плоския данък, но и истинските социални цели, последици и мотиви на “новата” данъчна и подоходна политика на правителството от 1 януари 2008 г.

Както е известно, Законът за държавния бюджет за 2008 г. предвижда увеличение на постъпленията от данъка върху доходите на физическите лица спрямо очакваното изпълнение за 2007 г. в размер на около **390 млн. лв.** (2190 млн. – 1800 млн. = **390 млн. лв.**).

По предварителни прогнозни разчети около **10%** от този прираст или около **39 млн. лв.** ще се дължат на комбинацията от няколко фактора, в т.ч. повишените размери на минималната работна заплата, предвидените компенсациите за наети лица в бюджетната сфера с брутни работни заплати **до 430 лв.** и очакваното през 2008 г. повишение на общия брой на заетите в страната.

Останалите около **90%**, или **около 351 млн. лв.** от планирания общ прираст на бюджетните приходи от този източник през 2008 г. спрямо очакваното изпълнение за 2007 г. ще се дължат на увеличението на данъчната тежест за ниско- и среднодоходните групи наети лица и най-вече за сметка на споменатите около 739 хил. до 1.1 млн. ниско- и среднодоходни наети лица в частния сектор.

В същото време намалената ефективна данъчна ставка за високо- и много високодоходните групи ще доведе **до преотстъпени от държавата досегашни**

данъчни приходи и увеличение на годишната сума на разполагаемите доходи на тази група в размер на **около 85 до 100 млн. лв.**, без за това да е необходимо повишаване на brutните им възнаграждения и съответно на годишната им сума.

Подчертаваме този факт и това сравнение, защото, ако се съди от средногодишното подоходно разпределение на наетите и осигурени лица през **2006 г.** по наличните данни на НОИ, макар и определен с условности:

- **относителният дял на засегнатите от “новата” данъчна и осигурителна политика наети и осигурени лица с БМД до 450 лв. и съответно до 490 лв. възлиза на около 76.42% и съответно на около 80.91% от общият им средногодишен брой;**
- **относителният дял на по-високодоходните групи в общия брой на наетите и осигурени от работодателите лица с БМД над 450 лв. възлиза на около 23.58%, а с БМД над 490 лв. – на около 19.09%.**

От посоченото става ясно, че “новата” данъчна и осигурителна политика:

а) е насочена срещу интересите на преобладаващата част от общия брой на наетите и осигурени от работодателите лица в страната сега и в бъдеще;

б) от социална гледна точка тази политика е проява на “двоен стандарт” – един за ниско- и среднодоходните групи и друг за високо- и много високодоходните.

Това е поредно доказателство за **драстичното разминаване между обещанията за намаляване на данъчната и осигурителната тежест за всички слоеве от населението, от една страна, и от друга, практическото й повишаване за ниско- и среднодоходните групи и намаляване единствено за високо- и много високодоходните групи, към които принадлежи и голяма част от политическия елит.**

Налице е още един случай на **съзнателно укривани от широките народни маси на истинските социални цели, същност, последици и мотиви на тази политика, завършек на провежданата през целия период след 1997 г. данъчноосигурителна политика, правеща богатите още по-богати, а бедните – още по-бедни.**

Плоският данък противоречи на досегашните представи в България за социална справедливост не само при разпределението на данъчната тежест между ниско-, средно- и високодоходните групи. Той противоречи и на досегашните представи за мястото и ролята на принципа за социална солидарност в общественото и присъщите му социални сфери и дейности като здравеопазване, образование, социално осигуряване и социална защита. Това води до още по-силно усещане на преобладаващата част от гражданите, че

живеят в социално несправедлива държава, в която: заплатите и пенсиите са силно занижени; ОДОТ се разпределя и преразпределя в интерес на богатите и във вреда на бедните; личните доходи остават крайно ниски и незадоволителни; достъпът до качествено здравеопазване и образование става все по-ограничен, а животът – все по-труден.

Като понижава разполагаемите лични доходи на ниско- и среднодоходните групи и увеличава тези на високо- и много високодоходните, “новата” данъчна и осигурителна политика действа и като относително самостоятелен фактор за ограничаване потреблението и производството на местни стоки и услуги и повишаване това на вносни, а по този начин и за нарастване дефицита по търговския баланс и текущата сметка.

Наблюденията върху домакинските бюджети показват, че ниско- и среднодоходните групи от населението изразходват между 40 и 70% от разполагаемите си доходи за стоки и услуги от първа необходимост, предимно местно производство. По тази причина, като повишава ОДОТ за тези групи и ограничава разполагаемите им доходи, плоският данък действа и като относително самостоятелен фактор за известно намалено търсене и производство на местни потребителски стоки и услуги.

В същото време в разходите и потреблението на високо и много високодоходните групи преобладават вносни стоки и услуги. Намалявайки ОДОТ за тези групи и повишавайки разполагаемите размери на техните доходи, плоският данък действа и като относително самостоятелен фактор за повишено търсене и внос на чуждестранни стоки и услуги, ускоряване на инфлацията и нарастване на и без това големия дефицит по търговския баланс и текущата сметка.

В по-широк смисъл на нейните обществени последици, “новата” данъчна и осигурителна политика в сила от 1 януари 2008 г.:

- **драстично пренебрегва и до голяма степен изпразва от съдържание съвременната демокрация и реализацията на гражданските, политическите, социалните и икономическите права и свободи за значителна част от населението;**
- **превръща цялостната държавна политика, практика и развитие у нас в ярък пример за онова, което световноизвестният канадски проф. Джон Милс нарича “социална инверсия”, т.е. състояние на обществото и неговото управление, при което: социалното става изцяло и безусловно подчинено на пазара и пазарните закони и правила; пазарната логика и правила стават господстващи и изчерпващи съдържанието на целия обществен живот, доминиращи дори в такива основни социални сфери и функции на съвременната европейска демократична държава като образованието, здравеопазването, културата и социалната защита; мярка за всичко; доминиращ критерий и цел на всяка човешка и обществена дейност**

и поведение, променящи до неузнаваемост основни елементи на ценностната система на все по-големи групи от населението, с всички произтичащи от това негативни нравствени и поведенчески прояви, в т.ч. ширеща се корупция по високите етажи на законодателната, изпълнителната и съдебната власт; все по-открито и безнаказано използване на политическата власт за лична облага и първоначално натрупване на капитал; трафик на хора и най-вече на млади момичета и жени; масово и почти демонстративно купуване на гласове по време на местни и парламентарни избори; демонстративни публични убийства; безнаказана и крайно ниска ефективност на съдебната система.

Както споменахме, сегашните размери на работните заплати (и не само техните) драстично изостават от обективно възможните им размери при тези на реалния брутен вътрешен продукт (БВП) на глава от населението. Доказателствата са следните:

(1) По официални данни на Националния статистически институт през 2006 спрямо 2000 г. реалният БВП на глава от населението е нараснал с 45.2%, докато средна реална разполагаема работна заплата – с 16.9%, т.е. 2.67 пъти по-малко. В същото време през 2006 спрямо далечната 1989 г. реалният БВП на глава от населението е възстановил и надвишил размера и равнището си от 1989 г. с 22.26%, а средната реална разполагаема работна заплата е достигнала само 52.04% от покупателната си сила.

(2) По данни на Евростат от 22.02.2008 г., отнасящи се за **2004 г.**:

- Изчисленият на паритетна основа БВП на глава от населението у нас представлява **29.97% от този в ЕС-15 и 32.53% – в ЕС-25**. Това означава, че изчисленият на паритетна основа БВП на глава от населението у нас е **около 3.3 пъти по-малък, отколкото в ЕС-15 и 3.1 пъти от този в ЕС-25**.
- Средната брутна номинална работна заплата у нас е **около 19.4 пъти по-ниска, отколкото в ЕС-15 и 16.9 пъти – в ЕС-25**.
- Равнището на цените на потребителските стоки и услуги у нас е **39.85% от това в ЕС-15 и 41.50% – в ЕС-25, т.е. 2.5 по-ниско, отколкото в ЕС-15 и 2.4 пъти в ЕС-25**.
- Паритетната реална покупателна сила на средната работните заплати у нас, изчислена на базата на brutният ѝ номинален размер, е **7.71 пъти по-ниска от тази в ЕС-15 и 7.02 пъти от тази в ЕС-25 – при около 3.2 пъти и съответно 3.1 път по-малък реален БВП на глава от населението, също изчислен на паритетна основа**.

Приблизително същите различия и съотношения между реалния БВП и средните реални работни заплати, изчислени на паритетна основа, се

наблюдават и през 2005 г.: БВП на глава от населението у нас е 3.18 пъти по-малък от този в ЕС-15 и 2.94 пъти, отколкото в ЕС-25, а средната работна заплата съответно е 7.55 пъти и 6.67 пъти по-ниска. Това означава, че при стриктно прилагане на европейския модел на социална и икономическа политика работните заплати у нас биха могли да бъдат 2-2.3 пъти по-високи от официално отчетените от НСИ.

Тези международни квалифицирани сравнения се обясняват с множество фактори, но най-вече със съществените различия в провежданата социална и икономическа политика и силно нарушените принципи на социална справедливост, солидарност и балансираност между интересите на капитала и труда, политическата класа и трудовия народ в доходната политика и разпределението на произвежданите блага.

Заедно с това те дават и принципно верен отговор на въпроса: **Какви обективно биха могли да бъдат размерите и равнището на работните заплати у нас спрямо тези в останалите страни-членки на ЕС, ако стриктно следвахме техния модел, стандарти и правила в икономическата и социалната и конкретно в доходната политика и практика?**

Отговорът е: 2-2.3 пъти по-високи от официално отчитаните от НСИ, ако социалната и икономическата политика и бизнеса у нас строго следваха философията, принципите и правилата на ЕС, в т.ч.: характерните за тях стандарти за социална справедливост при разпределението на доходите от труд; разпределението, преразпределението и крайното използване на БВП; ограниченията за сивия сектор в икономиката и пазара на труда; за корупцията и свързаното с нея източване на държавните предприятия, ДДС и средства от публични фондове – държавни, общински, социални, здравни и еврофондове и др.; строгия контрол и неприемливо високи санкции за евентуални злоупотреби със ЗОП, без да се нарушава макроикономическата и финансовата стабилност или забавя икономическият растеж.

Допълнителни, макар и условни, разчети показват, че при произведения през 2006 и 2007 г. планирания през 2008 г. БВП на глава от населението, ако допуснем, че стриктно спазвахме и прилагаме европейския модел, принципи и правила в социалната и икономическата политика, в т.ч. в доходната, данъчната и осигурителната, то **без да се нарушава макроикономическата и финансова стабилизация:**

(а) през 2006 г. средната работна заплата би възлизала на около 710 – 816.5 лв. вместо на 355 лв. ($355 \text{ лв.} \times 2 = 710 \text{ лв.}$; $355 \text{ лв.} \times 2.3 = 816.5 \text{ лв.}$), а минималната би била около 360 – 414 лв., вместо 180 лв. ($160 \text{ лв.} \times 2 = 320 \text{ лв.}$; $160 \times 2.3 = 368 \text{ лв.}$).

(б) през 2007 г. средната брутна работна заплата би възлизала на около 862 лв. до 990 лв., вместо на 431 лв., а минималната – на около 360 – 414 лв. ($180 \text{ лв.} \times 2 = 360 \text{ лв.}$; $180 \text{ лв.} \times 2.3 = 414 \text{ лв.}$).

в) през 2008 г. планираният размер на средната брутна заплата би бил около 998 до 1148 лв., вместо на 499 лв., а на минималната – на 480 – 552 лв., вместо на предложения от правителството размер от 240 лв.

Възприемането и прилагането на европейския социален модел и принцип на социална справедливост би имало положителен ефект не само върху размерите и равнището на работните заплати. То би забавило нетната емиграция на добре образована и квалифицирана работни сила, би повишило мотивацията за по-образован, квалифициран и производителен труд в страната, би имало положителен ефект върху внедряването на съвременни високопроизводителни технологии, необходимите структурни промени в икономиката, нарастването на конкурентоспособността и икономическия растеж у нас и би затвърдила макроикономическата и финансовата стабилност.

Същевременно реализацията на тези обективни възможности за постепенно, но чувствително и ежегодно, а не символично, повишаване размерите и равнището на работните заплати би довело до:

- **съществено допълнително увеличаване на основата и оттам на сумата на данъчните и осигурителните приходи в държавния и общинския бюджет и съответно в социалноосигурителните и здравните фондове;**
- **повишени реални финансови възможности за намаляване на ОДОТ за населението, както и съществено увеличаване на средствата и разходите за здравеопазване, образование, наука, култура, пенсии, обезщетения и помощи.** Кое от своя страна означава повече и по-качествени здравни, образователни и други услуги и съответно по-високи размери и равнища на пенсиите, обезщетенията и помощите.

Разбира се, реализирането на тези цели и обективно съществуващи възможности за повишаване на сегашните силно изостанали и занижени размери на работните заплати у нас изисква технологично време за подготовка, съгласуване, разясняване, балансиране, центриране и координиране на конкретните стъпки на експертно и политическо равнище, насочени приоритетно към причините за високия относителен дял на сивия сектор в икономиката; източването на ДДС, публични фондове, държавни и общински предприятия; злоупотребите с обществените поръчки и т.н.; както и необходими позитивни промени в досегашната философия и подходи към бюджета, икономическата и социалната политики и свързаното с тях законодателство, структура на производството, разпределението, преразпределението и крайното използване на БВП; в мониторинга и контрола върху качеството на медицинските услуги и публичните разходи и т.н.

Вижда ли се светлина в този тунел, допълнително затъмнен от въвеждането на плоския данък? Възможно ли е облекчаване съдбата на ниско- и среднодоходните лица в условията на „социална инверсия” и плосък данък?

Според нас отговорът на тези въпроси е „да”, макар и след една-две години и нови и допълнителни трудности, при въвеждане на подходящи и добре подбрани контрамерки.

Първо, дори и без специални компенсиращи мерки, това е възможно при две комутативни условия:

- **съхраняване на появилия се траен и тотален недостиг на работна сила (не само на високообразована и квалифицирана, но и на средно- и нискообразована и квалифицирана) в точно определени граници;**
- **ограничен и добре регламентиран и регулиран внос на работна сила от страни, които засега са извън ЕС, но в тях живеят големи групи население с българско самосъзнание.**

При наличието на тези обстоятелства по силата на самите пазарни принципи и закони бизнесът ще бъде принуден (макар и постепенно) да повишава размера на минималната и средната работна заплата по посока стойността на нискообразована и квалифицирана и съответно на средната работна сила, т.е. до необходимите лични средства за нейната **издръжка и възпроизводство**.

Поддържането на посоченото превишение на търсенето спрямо предлагането на работна сила не може да стане без активна държавна намеса и участие на синдикатите и работодателите. Необходимият период за достигане на подобни цел и по отношение размерите и равнището на работните заплати ще зависи при равни други условия от регламентирането и регулирането на вноса и структурата на внасяната чуждестранна работна сила и съзнателно поддържаното и добре разчетено превишено търсене на работната сила.

Второ, освен чрез добро регламентиране и регулиране вноса и оттам търсенето и предлагането на работната сила държавата може и би трябвало да подпомогне този процес с допълнителни мерки за ограничаване на прекомерно високата подоходна диференциация, социална поляризация и ширеща се бедност, в т.ч. посредством **възстановяване на необлагаемия минимум за доходите на физическите лица и повишаване на неговите размери – например до 240 лв. през 2008 г., 280 лв. през 2009 г. и т.н.**

И това няма да бъде прецедент. Както споменахме, **в 14 от общо 15 страни** от Централна и Източна Европа, които въведоха плоския данък до средната на 2007 г., **необлагаемият минимум не само е запазен, но едновременно е и значително увеличен**. Например при въвеждането на плоския данък в Естония необлагаемият минимум е повишен **1.5 пъти**; в Словакия – **2.08 пъти**; в Литва – **3.29 пъти**; в Украйна – **3.62 пъти** и т.н.

Що се отнася до по-общото и важно условие и предпоставка – поддържането на умерено и добре разчетено по размер превишено търсене на ниско- и средноквалифицирана работна сила над нейното предлагане до постигане на посочената цел, то се улеснява от бързо намалящото равнище на

безработицата през последните няколко години и конкретно през 2007 г., в края на която безработицата у нас спада до около **6.6%**.

В същата посока ще действат и подготвяните позитивни програми и мерки за:

- **насърчаване на отсроченото пенсиониране, съчетани с конкретна програма и мерки за създаване на подходящи работни места, режими на труд и заплащане за труда на по-възрастните поколения;**
- **повишаване на професионалните знания, умения на подрастващото поколение и най-вече на завършващите средно и висше образование младежи и девойки и подпомагане при намиране на първата им работа;**
- **нарастване (макар и с голямо закъснение и все още не повсеместно) на съзнанието и осъзнаването от хората на наемния труд, че пазарът е бизнес, място, където можеш да спечелиш или да загубиш; да забогатееш или да обеднееш, както и че **той не създава социални права, социални гаранции, социална справедливост и сигурност. За тях трябва да се воюва с всички допустими от закона и морала средства.****

“Новата” данъчна и осигурителна политика на правителството може да се определи и като нова – на **“двоен стандарт”**, към представителите на ниско-, средно- и високодоходните групи, водеща до противоречиви, но необосновани за всяка от тях социални последици – неблагоприятни за ниско- и голяма част от среднодоходната група и благоприятни за високи- и много високодоходните групи. Последици, зад които стоят и лесно могат да се открият:

- (1) **теснопартийни, корпоративни, лобистки и лични финансови и икономически интереси на високопоставени лица в законодателната, изпълнителната и съдебната система и тяхното обкръжение³;**

³ Освен грабителската приватизация, източването на ДДС, корупцията при управлението на държавни и общински имоти и др. едно от многото доказателства са данните на Сметната палата за размерите на декларираните от политическия елит доходи за 2006 г. Защото, ако се съди от официално обявените доходи, много от представителите на политическия елит у нас принадлежат към набързо забогателите хора, с брутни годишни доходи от възнаграждения, договори за управление, дивиденди и др., движещи се от около 40 хил. до няколко стотици хиляди лева, а в отделни случаи – надхвърлящи 1 млн. лв. Основната част от доходите им идват не толкова от високите работни заплати на самите тях и техните съпруги/зи, колкото от участия в бордове на директорите на държавни и общински предприятия и от дивиденди от придобита собственост по време на приватизацията, данъчната ставка за които беше намалена от 7 на 5% след 1 януари 2008 г. Лични и лобистки интереси на представители на политическия елит са и в основата на отхвърленото от НС предложение на Министерството на финансите за намаляване на данъка върху хазарта наполовина.

- (2) продължаване на традиционната за последните 17 години практика за безнаказано използване на политическата власт за първоначално натрупване на капитал, пълнене на черни партийни каси и лични джобове.

Въвеждането на плоския данък без необлагаем минимум определено противоречи на:

- традиционния смисъл, съдържание, досегашно тълкуване и прилагане на чл. 6., ал. 1 от Конституцията на Република България, който гласи: «Гражданите са длъжни да плащат данъци и такси, установени с закон, **съобразно техните доходи и имущество**» (к.м., Д.Н.). Изискване, което при съществуващите у нас реалности и по принцип напълно хармонизира със системата на прогресивното данъчно облагане и особено – с едно добре обосновано и структурирано прогресивно данъчно облагане на доходите на физическите лица, каквото имаме или до което се доближавахме докъм 2000-2001 г., но за съжаление вече нямаме, и от което с въвеждането на плоския данък неоснователно и напълно се отказваме.
- европейския социален модел, европейската теория и практика за социално пазарно стопанство, основните характеристики на съвременна европейска социална държава, каквато по конституция е България; изискванията на Лисабонската стратегия за засилване на социалната кохезия и устойчиво обществено развитие – научно-техническо, икономическо, екологично и социално, основни човешки права и свободи, провъзгласени права и свободи във: Всеобщата декларация за правата на човека (чл. 23, т. 2 и 3 и чл. 25), приета от Общото събрание на ООН от 10.12.1948 г.; Европейската социална харта (ревизирана – т. 1 на чл. 4 от част II); Международния пакт за икономическите, социалните и културните права (чл. 7, чл. 11 и чл. 12); Хартата за основните права на ЕС от 2007 г., неразделна част от Лисабонския договор от същата година.
- Допълнителна разчети и анализи показват и потвърждават, че: очертаните противоречиви, но като цяло негативни социални последици от “новата” данъчноосигурителна и подходна политика на сегашното правителството – **неблагоприятни за ниско- и среднодоходните групи и благоприятни за високо- и много високодоходните, се проявяват при всеки произволно избран на плоския данък, т.е. принципно не зависят от конкретните му размери**, например от това, дали плоският данък е 10, 15, 20% и повече, както е в Латвия – **25%**; Естония – **26%** (с перспектива за редуцирането му до **20% през 2009 г.**); Литва – **27%**; Словакия – **19%**; в Румъния – **16%**; Русия – **13%**.

Конкретните и логическите анализи, както и международни сравнения и оценки доказват, че **по своята природа, цели и последици плоският данък в неговия „чист” (класически) вид е социално много по-несправедлив от прогресивното доходно облагане, тъй като:**

- **пренася основната данъчна и общата данъчна и осигурителна тежест от високо- към нискодоходните групи.** Това се признава от експерти и политици на водещите страни-членки на ЕС. Но за разлика от нашите политици те се съобразяват с тези си познания и с косвените негативни икономически и политически последици от подобна данъчна политика и реформа. **Не случайно досега плоският данък не е въведен в нито една силно развита страна в Европа и света;**
- **неоснователно подменя досегашното съдържание на принципите за социална справедливост и солидарност между ниско-, средно- и високодоходните групи от населението;**
- **води до трайно и неприемливо за повечето граждани ограничаване на досегашното разбиране и приложение на принципите на социалната справедливост и солидарност – пряко в данъчна политика на България и косвено в доходната и социалната политика като цяло;**
- **задълбочава и без това прекалено високата доходна диференциация и социална поляризация сред населението у нас, с негативни последици за социалната и общата национална сигурност;**
- **разширява и задълбочава относителната бедност сред наетите лица в частния и част от тези в публичния сектор, както и сред близо половината от общия брой семействата с непълнолетни деца и около 65% от общия брой на непълнолетните деца в страната, чиито официално отчитани от статистиката разполагаеми месечни и годишни доходи на член от семейството са до или под линията на бедността по Евростат;**
- **допълнително насърчава укриването на лични доходи от ниско- и среднодоходните групи от наетите и осигурени лица;**
- **стимулира емиграцията и повишава дефицита на работна сила – с неблагоприятни последици за икономическия растеж и функционирането на важни социални дейности на държавата и обществото като тези в областта на здравеопазването и образованието;**
- **действа като относително самостоятелен фактор за ограничаване потреблението и производството на местни стоки и услуги и увеличаване вноса на чуждестранни такива, което се отразява неблагоприятно върху икономическия растеж в страната и дефицитите по търговския баланс и текущата сметка;**
- **противоречи на принципите и практиката на данъчното облагане във водещите страни-членки на ЕС;**

- **поражда и подхранва убеждението на по-голяма част от населението у нас, че живее във все по-несправедлива държава, в която политическата власт се ползва най-вече за първоначално натрупване на капитал и лично облагодетелстване.**

Всичко това позволява да характеризираме провежданата от българското правителство “нова” данъчна и осигурителна политика **като антисоциални, насочени срещу интересите на преобладаващата част от населението.**

Нещо повече, имаме основание да смятаме, че след грабителската приватизация **плоският данък** е вторият по своята обществена значимост и отзвук фактор, който:

- засилва чувството на повечето хора за социална несправедливост на българския модел на капитализъм и българската държава;
- поставя под още по-голямо съмнение държавността на управляващите политически партии и коалиции през разглеждания и по-общо през целия период след 1989 г.;
- поставя начало на ново и бързо нарастващо социално съзнание за необходимостта от формиране и използване предимствата на т.нар. “социален капитал” сред значително по-широк кръг от населението за защита на техните интереси, т.е. за обединяване на все по-широки слоеве от населението, независимо дори от политическите им различия и пристрастия, в името и за защита на общи жизненоважни интереси.

Стачката на учителите е първата проява и надежда за формирането на това ново съзнание на неоправданите, манипулираните и пренебрегваните обикновени граждани от собствената им държава.

В конкретния случай става въпрос за осъзнаване и обединяване в името на **по-справедливото разпределение и преразпределение в бъдеще на общата данъчна и осигурителна тежест, достойно заплащане за труда, справедливи пенсии; реален диалог на държавата със социалните партньори; равнопоставено и справедливо колективно трудово договаряне и т.н.**

Във връзка с това можем с голяма сигурност да предположим, че при добра PR кампания от страна на опозицията, синдикатите и структури на гражданското общество, тази “нова”, а всъщност стара, но силно ускорена антисоциална данъчна и подоходна политика може да се окаже важен фактор и аргумент за:

- **допълнителни разочарования и загуба на електорат** от страна на управляващата в момента коалиция и най-вече на БСП, стояща начело на коалиционното правителство;

- за спечелване на изборите от нови и необвързани досега с управлението на страната политически партии и коалиции, които да заложат в своите предизборни програми **евентуална отмяна на плоския данък и възстановяване на прогресивното данъчно облагане, или (като програма минимум) възстановяване и съществено повишаване размера на необлагаемия минимум, съчетано със замразяване или намаляване до 35% на относителния дял на задължителните лични осигурителни вноски в общият им размер. А защо не и възстановяване на данъчните облекчения за семейства с непълнолетни деца и постепенен преход към т.нар. пълно семейно подоходно облагане и чрез него и други ефективни политики – гарантиране на минимално и средно необходимите средства за лична издръжка и просто възпроизводство на носителите на проста и средна работна сила в страната. Последното няма да отмени основната пряка и негативна социална последица от въвеждането на плоския данък – същественото и трайно преразпределение на ОДОТ от високо- към нискодоходните групи. Но ще я направи по-малко предизвикателна и относително по-приемлива за засегнатите лица.**

3. Малко повече за най-често повтаряните предимствата на плоския данък

Привържениците на плоския (пропорционалния) данък у нас често повтарят, че той има редица предимства пред прогресивното данъчно облагане, в т.ч.:

- (1) привличане на допълнителни чуждестранни инвеститори и инвестиции, водещо при равни други условия до ускоряване на икономическия растеж и повишаване на неговото качество;
- (2) намаляване на данъчната тежест за сметка на разширяване на данъчната основа и като последица – увеличаване на приходите от ДОД и повишаване събираемостта на данъчните приходи;
- (3) опростяване на данъчното законодателство (по-лесен начин за изчисляване на ДОД) и поевтиняване на неговото администриране.

В средствата за масова информация дори се появиха политически лидери, които се опитаха да представят плоския данък **като инструмент на “дясна политика”, водеща до постигане на “леви” социални цели**, например повишаване на brutните и разполагаемите лични доходи за наетите лица, по-добрата им социална защитна и т.н.

Във връзка с това се налага да припомним, че:

- позитивните **икономически последици** на плоския данък се оценяват от много наши и водещи чуждестранни икономисти и анализатори като

недоказани, а в най-добрия случай – като ограничени и проявяващи се в дългосрочен план;

- **техните непосредствени и трайни негативни социални последици за ниско и средно доходните групи**, пряко свързани с преразпределението на ОДОТ от високо- към нискодоходните групи – на практика за преобладаващата част от наетите и осигурените лица и техните семейства, **са видими, проявяват се експлозивно** (веднага след влизането му в сила) и имат траен дълготраен характер.

Според най-авторитетните международни експерти и колективи по данъчна политика и данъчното облагане доходите на физическите лица като Michail Keen и колектив⁴ претенциите на привържениците на плоския данък за т.нар. негови позитивни икономически последици, в т.ч. за привличането на допълнителни чуждестранни инвестиции, **са силно преувеличени, непочиващи на емпирични данни, недоказани и дори недоказуеми**. Причините са няколко: **първо**, засега няма емпирични данни, с които те биха могли да бъдат убедително доказани; **второ**, дори да се появят такива, техните предимства и роля едва ли са съществени, като се има предвид, че привличането на чуждестранни инвестиции и ускоряването на икономическия растеж в дадена страна, вкл. и у нас, зависят в решаваща степен от множество други вътрешни и външни икономически, социални, демографски и политически фактори; **трето**, всички теоретични анализи доказват, че при равни други условия не типът на данъчното облагане на физическите лица – пропорционално или прогресивно, а конкретният размер или размери на данъчните ставки имат значение за икономическия растеж и привличането на чуждестранни инвестиции. И то при благоприятна макроикономическа, финансова и политическа среда и стабилност в страната, в Европа и света; членството ни в НАТО и ЕС; наличието или отсъствието на необходимата качествена и сравнително по-евтина работна сила, на ясни и стабилни правила за бизнеса и т.н.

От тази гледна точка конкретните анализи показват, че високият икономически растеж на прибалтийските републики Естония, Латвия и Литва, които въведоха плоския данък през 1994-1995 г., т.е. много преди нас, и които често се сочат като пример за страни с висок икономически растеж, не се дължи на въвеждането, още по-малко на природата и размера на плоския данък в тях, а на други икономически, социални и политически и други фактори и обстоятелства. Още повече, че плоският данък в повечето от тях е значително по-висок от 10%, т.е. от предлагания у нас, както и факта, че там той се съчетава с по-висок размер (в някои от тях – значително) на корпоративния данък.

⁴ IMF Working Paper /WP/06/218. Keen, M., Yitae Rim and R. Varsano. The Flat Tax/es/: Principles and Evidence; статията на Banessa Holder в Лондонския Financial Times от 19.10.2006.

Например **ставката на плоския данък** в Латвия е **25%**; Естония – 26% (с перспектива за редуцирането му до **20% през 2009 г.**); Литва – 24%; Словакия – 19 %; Румъния – 16%; Украйна, Черна гора и Чехия – 15%; Русия – 13%; Грузия – 12% и единствено в Приднестровие, Македония и Албания – 10%. **Корпоративният данък** в Естония е **35%**; Литва – **29%**; Латвия – **15%**; Русия – **35%**; Украйна – **25%**; Румъния – **16%** и т.н.

И още едно съществено различие от нас – с изключение за Грузия във всички посочени страни **е съхранен и повишен**, при това чувствително, **размерът на необлагаемия минимум**: Естония – **1.5 пъти**; Словакия – **2.08 пъти**; Литва – **3.29 пъти**; Украйна – **3.62 пъти** и т.н.

Тук е уместно да припомним още един факт – една година след въвеждането (през 2005 г.) на плоския данък в Румъния икономическият ѝ растеж се понижи с **1.0** процентен пункт, но никой сериозен икономист не се опитва да обясни този спад с въвеждането на плоския данък.

В становището на Michael Keen и колектив се поставя **под съмнение жизнеспособността на плоския данък в бъдеще и логично се подсказва, че не след дълго ще възникне нов проблем – за неговата отмяна и възстановяване на социално по-справедливото прогресивно подоходно облагане**. Такива гласове вече се чуват и в няколко от посочените страни, в т.ч. в Украйна.

Дори чисто логическият анализ е достатъчен да ни убеди, че очакваното от привържениците на плоския данък у нас съществено и позитивно негово влияние върху притока на чуждестранни инвестиции не произтича от неговата природа. Ако и доколкото може да се очаква подобен позитивен ефект, то той не би могъл да се дължи на неговата природа или на някакви нейни предимства на прогресивното данъчно облагане на доходите на физическите лица. **От по-малкия му размер в сравнение с останалите страни и комбинацията между възприетия у нас по-нисък плосък данък с по-нисък, също 10-процентов размер на данъка по ЗКПО; подържаната от години макроикономическа и финансова стабилизация; приемането ни за член на НАТО и ЕС; благоприятното географско ни местоположение; все още наличната и сравнително по-евтината работна сила и т.н.**

Показател е и фактът на **ежегодното увеличение на преките чуждестранни инвестиции у нас досега**, т.е. в условията на прогресивно данъчно облагане. По данни на БНБ ПЧИ в България са нараснали от **436.5 млн. евро през 2001 спрямо 2000 г. на 584.5 млн. лв. през 2002 г.; 1118.0 млн. през 2003 г.; 2376.1 млн. през 2004 г.; 3313.4 млн. през 2005 г. и на 5225.3 млн. евро през 2006 г.**, когато у нас се смяташе, че плоският данък няма да има никакви шансове. При съществуващите предпоставки е нормално тази тенденция да се запази и през 2008 и следващите години. Ако това стане, то очевидно няма да се дължи на въведения плосък данък, а на съществуващите множество други благоприятни вътрешни, международни и географски фактори и обстоятелства.

И още един пример. С най-висок икономически растеж през последното десетилетие са Китай, Индия и Ирландия. Но никой сериозен икономист или политик не обяснява този факт с типа – прогресивно или плоско (пропорционално), на данъчното облагане доходите на физическите лица в тях.

В същото време трябва да признаем, че при съществуващата макроикономическа и финансова стабилизация, благоприятно географско местоположение, членството ни в НАТО и ЕС и т.н. не изключваме, обратно, очакваме възприетата и характерната за нашата страна комбинация между 10% ДОД и 10% данък по ЗКПО – най-ниските в ЕС, да има позитивен психологически и финансов ефект върху част от присъстващите у нас и потенциални нови чуждестранни инвеститори. Ако не друго, тази комбинация и непосредствено ниският ДОД породиха желание те да установят свои офиси в България, за да намалят личната си данъчна тежест.

Вероятно в бъдеще обаче тези фактори ще донесат определени рискове за страната като член на ЕС – ако след време комбинацията от 10% личен и 10% корпоративен данък се оцени **като данъчен дъмпинг**⁵ и породи **негативен международен отзвук** в рамките на Съюза и най-вече сред **ведещите страни-членки**. Ако последното се случи, то запазването на подобна комбинация може се окаже своеобразно предизвикателство и да породи искане от страна на ЕС за отмяна на ДДФЛ, за повишаване на размерите на данъчните ставки или за компенсиращи контрамерки, водещи до ограничаване достъпа ни до структурните еврофондове.

И още едно съображение, което заслужава внимание и поражда неизяснени въпроси. Ако през 2007 г. основният въпросът у нас действително се свеждаше до необходимостта от намаляване на ефективната данъчна ставка (или тежест) за населението с цел привличане на допълнителни и още по-големи чуждестранни инвестиции и ускоряване на икономическия растеж, **то е известно, че при благоприятни други условия това можеше да се постигне при запазване на прогресивното данъчно облагане и подходящи промени в параметрите на таблицата за облагане доходите на физическите лица, водещи до намаляване на ефективната данъчна ставка за всички и по-справедливото ѝ разпределение между различните доходни групи.**

От чисто техническа гледна точка намаляването на ефективната данъчна ставка при запазване на данъчната прогресия (на прогресивната система за данъчно облагане доходите на физическите лица) не е никакъв проблем както за експертите на правителството в МФ, така и за експертите на водещи неправителствени организация като КНСБ. И ако има ясно формулирана и обоснована цел няма да им отнеме много време, за да направят необходимите вариантни разчети и за да подберат оптимален вариант от гледна точка на

⁵ На тази потенциална възможност обръща внимание доц. Ганчо Ганчев по време на организираната от Социалдемократическия форум дискусия по плоския данък на 19.09.2007 г. в Пресклуба на БТА.

предварително формулираната и обоснована социална, икономическа и фискална цел.

Тук възниква един неудобен въпрос: Защо, ако политическият елит и правителството не се ръководеше в една или друга степен и от лични интереси или интереси на близкото си обкръжение, не предпочете да постигне търсения допълнителен ефект спрямо чуждестранните инвестиции чрез допълнително намаление на ефективната данъчна ставка за доходите на физическите лица до или дори под 10% от 1 януари 2008 г. при принципно запазване на данъчната прогресия? А без необходимите предварителни проучвания, обществен дебат и съгласуване със социалните партньори взе решението за въвеждане на плоския данък от 1 януари 2008 г.? Още повече, че **ако се съди по данъчната ставка за средни работни заплати в страната, ефективната данъчна ставка**⁶ у нас през периода 2000-2007 г. намалява от 14.82% през 2000 г. на 13.22% през 2001 г., 11.79% през 2002 г., 10.96% през 2003 г., 10,92% през 2004 г., 10.37% през 2005 г., 8.81% през 2006 г. и 9.99% през 2007 г. Т.е. през последните две години на разглеждания период **средният ефективен размер на данъчна ставка за доходите на физическите лица у нас се колебае между 8.8 и 9.99%, т.е. равен или по-нисък размер от предложения и одобрен от НС след 1 януари 2008 г.**

През същия период максималният размер на данъчната ставка е намален от 40% през 2000 г. до 24% през 2006 и 2007 г. Приемането на 10 процентовия плосък данък означава нейното понижение до 10%, т.е. 4 пъти в сравнение с 2000 г.

Едновременно с въвеждането на 10% плосък данък се предложи и НС одобри **премахване на необлагаемия минимум за най-нискодоходната група, възлизаш през 2000 г. на 200 лв. при минимална работна заплата от 180 лв., т.е. при съотношение между необлагаемия минимум и минималната заплата 1 : 1.111 в период.**

Накратко, през 2008 спрямо 2000 г.:

- максималния размер на данъчната ставка от 40% става 10%;
- нулевият процент на данъчната ставка за най-нискодоходната група от 0% става 10%.

⁶ Ще напомним и поясним, че:

- **ефективната данъчна ставка** представлява отношението на ДОД към данъчната основа, т.е. към brutния месечен доход намален със задължителните лични осигурителни вноски;
- **общата данъчна и осигурителна ставка (или тежест)** представлява отношението между общата данъчна и осигурителна тежест и brutните номинални размери на личните доходи, респ. работни заплати.

При тези данни е логично да предположим и приемем, че целта на новата данъчна и осигурителна политика през периода 2000-2006 г., в т.ч. на въвеждането на плоския данък и повишения относителен дял на личните в общия размер на задължителните осигурителни вноски е **пълно преодоляване на традиционните преди това (през целия предходен период след Руско-Турската война) различия в размера както на данъчните ставки, така и на общата данъчна и осигурителна ставка и тежест на всички подоходни групи – от най-ниско- до най-високодоходните. И тази цел наистина се постига от и след 1 януари 2008 г. Но как се възприема от по-голяма част от населението и какво ще му донесе в бъдеще? Засега тези въпроси остават без аргументиран и убедителен официален отговор. Защо ли?**

Привържениците на плоския данък твърдят, че неговото въвеждане намалява общата данъчна тежест за населението, опростява изчисляването на данъка, улеснява данъкоплатците и повишава събираемостта и общата сума на данъчните приходи от този приходаизточник. Като доказателство сочат, че данъчните приходи от населението в бюджета за 2008 г. са с 779.5 млн. лв. по-големи от планираните и с 390 млн. лв. от очакваните за 2007 г.

В същото време те съзнателно пропускат да пояснят, че с въвеждането на плоския данък и премахването на необлагаемия минимум данъчната тежест се намалява единствено за високо- и много високодоходните групи, докато за ниско- и голяма част от среднодоходните тя съществено се повишава. Като последица и при равни други условия разполагаемите доходи на първите нарастват, докато тези на вторите намаляват. Това означава, че повишаването на бюджетните приходи с въвеждането на плоския данък се дължи единствено и само на увеличената данъчна тежест за ниско- и среднодоходните групи. Накратко, въвеждането на плоския данък облагодетелства високо- и много високодоходните групи (тези на богатите) и ощетява ниско- и среднодоходните.

В този смисъл не е вярно и остава недоказано твърдението, че плоският данък изважда на светло укриваните досега работни заплати и други лични доходи и повишава събираемостта на данъчните приходи. Нелогично, неправдоподобно и абсурдно е да се мисли и твърди, че повишавайки общата данъчна тежест за ниско- и среднодоходните групи, плоският данък създава стимули за доброволно „изсветляване„ (изваждане на светло, деклариране) на укриваните от тях до неговото въвеждане лични доходи, благодарение на които те оцеляват или що-годе свързват двата края на оскъдният си семеен бюджет. Тъкмо обратното. Въвеждането на плоския данък създава допълнителни и/или засилва съществуващите стимули за разширяване обхвата и увеличаване размера и относителния дял на укриваните до този момент лични доходи.

Впрочем, принципно същото се отнася и за високодоходните групи, макар че при тях въпросът стои по друг начин: доброволно, или да приемат преотстъпените им до този момент данъчни приходи и увеличението на разполагаемите размери на техните лични доходи, пряка последица от

въвеждането на плоския данък и неговия по-нисък размер от изискания от прогресивната данъчна скала до края на 2007 г.

Въвеждането на плоския данък няма доказан положителен ефект върху борбата със сивия сектор в икономиката, укриването на приходи и печалби, източването на ДДС, злоупотребите по ЗОП и управлението на държавни и общински имоти и т.н.⁷

По всички тези причини и съображения твърдението, че плоският данък увеличава **събираемостта на данъчните приходи от физическите лица (и дори смесването на това невярно с други принципно верни твърдения, например, че плоският данък опростява изчисляването на данъчните задължения и улеснява данъкоплатците) е невярно и съответно недопустимо**. Неговата цел е манипулиране на общественото мнение в полза на плоския данък, а по същество – в полза на неговите специфични позитивни социални последици и за високо- и много високодоходните групи и в бъдеще, пряко свързани с трайното и съществено преразпределение на данъчната тежест от високо- към нискодходните групи.

Във връзка с това ще поясним, че ако искаме да измерим преразпределението на общата данъчна тежест от високо- към нискодходните групи в бъдещи години, респ. ползата за първите и щетата за другите, е необходимо и задължително предварително да се прогнозира минималната работна заплата и размерът на необлагаемия минимум за съответната бъдеща календарна година. Най-лесният начин за това е да се стъпи или предварително да се прогнозира бъдещият размер на минималната работна заплата и да се приложи съотношението между размера на необлагаемия минимум и минималната работна заплата за 2007 г. или определен минал период до 1 януари 2008 г.

Например, ако искаме да направим подобен разчет за 2008 г. при определената минимална заплата от 220 лв. можем да приемем, че необлагаемият месечен доход би възлизал минимум на **244,4 лв.** ($220 \text{ лв.} \times 1.111 = 244.42 \text{ лв.}$, т.е. нормативно определената минимална работна заплата за 2008 г. от 220 лв. умножена по коефициента, измерващ съотношението между необлагаемия минимум и минималната работна заплата през 2007 г. – 1.111 (200 лв. необлагаем минимум : 180 лв. нормативно определен размер на минималната работна заплата = 1.111).

⁷ По-различен, макар и често оспорван, е проблемът с наблюдаваната през последните няколко години тенденцията към осветляването на оборотите, приходите, разходите и печалбите на бизнеса у нас и нейните причини. Според налични данни и техния анализ сред основните причини за това явление, ако то действително съществува, стоят или би трябвало да стоят други фактори и най-вече намалението на корпоративния данък до 10%, понижението на задължителните осигурителни вноски за работодателите и **нарастващите контрагенти на българския бизнес в ЕС**, които не приемат да работят с фиктивни фактури и искат да знаят техните истински обороти и печалби (За повече подробности по проблемите на сивата икономика, укриването на обороти, приходи, печалби и т.н. в частния сектор на икономиката вж. интернет-страницата на Центъра за изследване на демокрацията).

Ако интересуващата ни година е 2009-та, при предварително обявения размер за минималната работна заплата от **240 лв.**, ползвания в нашите разчети размер на необлагаемия минимум би възлизал **на 266.66 лв.** ($240 \text{ лв. МРз} \times 1.111 = 266.666$), или окръглено на 267 лв. И така за всяка интересуваща ни следваща година.

Разчети за определяне социалните последици от въведения през 2008 г. плосък данък за бъдещи години без предварително прогнозиран и определен необлагаем минимум за самите бъдещи години, ползващи необлагаемия минимум от 2007 г., са методически погрешни, практически неверни и заблуждаващи. Тяхната цел би била манипулиране на общественото мнение в полза на плоския данък и високодоходните групи. И най-вече заблуждаване на ниско- и среднодоходните групи от наетите лица и населението с мними доказателства и твърдения, според които преразпределението на общата данъчна тежест от високо- към (във вреда на) ниско- и среднодоходните групи, както и неговите негативни последици за разполагаемите доходи на тези групи са били „временно” явление, изживяно още през 2008 г., първата година от въвеждането на плоския данък.

Единственото сравнително по-безспорно принципно предимство на плоския пред прогресивния данък и данъчно облагане намираме в това, че той е по-лесен за изчисляване и по-евтин за администриране. Но това негово принципно предимство **не е достатъчно основание за въвеждането му в нашата страна** на този етап от нейното развитие. Освен това при конкретните условия у нас реализацията на това предимство **може да бъде в една или друга степен неутрализирано.** Как и защо?

Както споменахме, като премахва необлагаемия минимум и увеличава данъчната и общата данъчна и осигурителна тежест за ниско- и среднодоходните групи, плоският данък:

- поражда необходимост от увеличаване на бюджетните средства за социално подпомагане, социални грижи, здравеопазване, образование и др. на същите тези граждани, т.е. необходимост от връщане изцяло или на значителна част от повишените бюджетни приходи обратно в джоба или в полза на същите ниско- и среднодоходните лица – данъкоплатци, от които те са иззети;
- изразходването на тези допълнителни бюджетни приходи за социални грижи, помощи, здравеопазване и др., както и за необходимия контрол върху тяхното разходване, **изисква допълнителни административни разходи**, които в определени случаи могат да се окажат равни или дори по-големи от допълнителните бюджетни приходи и икономисаните преди това административни и други разходи.

Разбира се, най-същественият аргумент срещу въвеждането на плоското данъчно облагане в момента е фактът, че според наши изследвания за периода 2000-2006 г. около 45% от заетите лица с непълнолетни деца и около 65% от

общия брой на непълнолетните деца в страната живеят с официално наблюдавани и отчитани от статистиката разполагаеми месечни доходи на член около и под линията на бедността по Евростат. Оцеляването на членовете на тези семейства зависи отчасти от размерите и равнището на социалните помощи и грижи на държавата и общините, но най-вече от укриваните от тях доходи от сивия сектор на икономиката. Дори само поради тези факти и съображения е грешка да се твърди, че плоският данък ще стимулира тези лица и техните семейства да извадят “на светло” укриваните досега лични доходи, както и, че плоският данък ще повиши събираемостта на бюджетните приходи.

Борбата с укриваните от физическите лица лични доходи и тяхното “осветляване” е необходима и важна за всички – за държавата, за осигурителните фондове, а текущо и особено в перспектива – и за самите наети и осигурени лица. Но при съществуващото ниско и незадоволително равнище на личните доходи за значителна част от данъкоплатците тя може да бъде ефективна само ако се води с подходящи средства и се насочи както към последиците, **така и най-вече към пораздащите я причини**. За ниско- и среднодоходните групи основа причина са малките размери и равнище на техните разполагаеми и реални доходи – общо и особено на член от семейството.

Отново се налага да припомним, че през 2006 г.:

- средна реална разполагаема работна заплата в страната е едва **52.4%** от реалната ѝ покупателна сила през далечната 1989 г.;
- прогнозни разчети показват, че ако досегашната подоходна политика се съхрани в бъдеще, за да възстанови своето равнище от 1989 г., ще са необходими още около **15-20 години**;
- изчисленият на паритетна основа БВП на глава от населението (по данни на Евростат от 22.02.2008 г., отнасящи се за 2005 г.) у нас е 2.94 пъти по-малък от този в ЕС-25 и 3.18 пъти, отколкото в ЕС-15. Същевременно средната реална работна заплата, изчислена на паритетна основа, е 7.55 пъти по-ниска отколкото в ЕС-15 и 6.67 – в ЕС-25.

Това означава, че отчитаната досега от НСИ и преизчислена на паритетна основа средна реална работна заплата у нас е **над 2 пъти по-ниска** (2.37 пъти при сравняване с ЕС-15 и 2.26 пъти – с ЕС-25) от онази, която би могла да бъде, ако у нас се прилагаха европейска политика, стандарти, правила и норми при разпределението и преразпределението на БВП и доходите.

Разбира се, за да се реализират или поне за да се доближат работните заплати и останалите доходи на населението до тези обективно възможни размери и равнище е необходимо време за разработване и изпълнение на ефективна програма за съществено ограничаване на сивия сектор в икономиката, източването на ДДС; злоупотребите с обществените поръчки; източването на

държавните и общински предприятия на “входа” и “изхода”; източването на публични средства, включително от НЗОК, повишаване относителния дял на работните заплати в БВП и т.н. И най-важното – реална политическа воля за подобна политика.

Освен преодоляването и предотвратяването за в бъдеще на тези причини е необходимо повишаване ефективността на контрола и размера на санкциите за укриването на доходи. По принцип контролът трябва да е перманентен, безкомпромисен и ефективен. А за да отговаря на тези изисквания, е нужно санкциите за констатирани нарушения да са достатъчно високи, разнообразни и принципно неприемливи за потенциалните нарушители от всички доходни групи, в т.ч. и най-вече за високодоходните, които укриват доходи в особено големи размери.

Сериозно внимание трябва да се обърне на други по-обща или обществено значими проблеми като борбата със сивия сектор в икономиката, с източването на ДДС, злоупотребите с обществените поръчки, корупцията по високите етажи на властта при приватизационни сделки, концесии, обществени поръчки и т.н.

Приблизителни разчети показват, че ако приемем чуждестранни и наши експертни оценки за това, че относителният дял на сивия сектор в икономиката и БВП през 2007 г. възлиза на около **35%**, то ще установим, че:

- при БВП през 2007 г. от 54 864 млн. лв. и преразпределение на 40% от него чрез консолидирания бюджет само по тази причина и по тази линия през същата година консолидираният бюджет е загубил бюджетни приходи в размер на около 7680.9 млн. лв.;
- при планиран БВП за 2008 г. от 67 711 млн. лв. и равни други условия загубите за бюджета от сивия сектор на икономиката се изчисляват на около 8.6 млрд. лв.

Общият размер на загубите за бюджета за всяка от тези две години ще бъде поне с по 1.5-3 млрд. по-големи, ако се включат загубите от източването на ДДС, злоупотребите с обществените поръчки, източването на държавни и общински фирми, завишените цени на лекарствата заплащани от НЗОК и МЗ, корупцията при приватизационни сделки и концесии и т.н.

Тези проблеми са от години, и са добре известни. За тяхното разрешаване често са предприемани различни контрамерки, но и досега остават нерешени и дори нарастващи, защото тези, от които в най-голяма степен зависи тяхното успешно решаване, преодоляване и предотвратяване или съществено ограничаване в бъдеще, имат други интереси?

И така принципният и конкретният анализ върху природата, размерите и непосредствените относително самостоятелни последици от решението на МС и НС за въвеждане от 1 януари 2008 г. на 10-процентов плосък данък у нас и

свързаните с него промени в общия размер и разпределението на осигурителната тежест между работодателите и осигурените лица ни дава достатъчно основания да заключим, **че в този момент неговото въвеждане, както и повишаването на относителния дял на личните в общия размер на задължителните осигурителни вноски е социално необосновано, прибързано и в редица отношения вредно. И по-конкретно – антисоциално, тъй като действа като относително самостоятелен фактор за трайно и социално необосновано:**

- преразпределение на ОДОТ между ниско-, средно- и високодоходните групи в полза на последните и във вреда на другите групи (нейното повишаване за ниско- и част от среднодоходните и намаляване за високо- и много високодоходните);
- намаляване на разполагаемите лични доходи за ниско- и среднодоходните лица и техните семейства и тяхното увеличаване за високо- и много високодоходните;
- задълбочаване на подходната диференциация и социална поляризация сред населението;
- накарняване чувството за социална справедливост при разпределението, преразпределението и крайното разпределение и потребление на БВП;
- допълнително стимулиране участието на ниско- и среднодоходните групи от наетите лица в сивата икономика и укриването на работни заплати и други лични доходи;
- ограничаване търсенето на местни стоки и услуги и засилване това на вносните, с което допринася за допълнително нарастване на дефицита по търговския баланс и текущата сметка;
- разширяване и задълбочаване на относителната бедност сред наемните работници и служители и повишени потребности от допълнителни бюджетни средства за социално подпомагане и социални грижи;
- подмяна на досегашното съдържание на принципа за социалната справедливост в данъчната политика и за социална солидарност в издръжката на важни функции на държавата , в т.ч. на здравеопазването и образованието;
- ограничаване на финансовите възможности на ниско- и среднодоходните групи – основната част от работната сила, за качествено възпроизводство, образование и здравеопазване на техните непълнолетни деца;

- допълнително влошаване на здравния статус и намаляване продължителността на живота в добро здраве;
- повишаване на социално напрежение и влошена социална стратификация, противоречащи на изискването на ЕС за нарастваща социална кохезия и стабилизиране на социалния мир и политическата стабилност на обществото;
- и в крайна сметка – бламиране на важни фактори и предпоставки за възпроизводството на качествена и достатъчно мотивирана работна сила; за повишаване на социалната кохезия, позитивни структурни промени в икономиката и постигане на устойчиво икономическо и социално развитие.

Не случайно плоският данък не е възприет и не се прилага в нито една силно развита страна в Европа, в които принципът на социалната справедливост е сред основните и добре съблюдавани принципи в цялостната обществена политика, в т.ч. на доходната и данъчната.

4. Как могат да се омекотят негативните социални последици за ниско- и среднодоходните групи при неговото въвеждане

Предварително и изрично ще подчертаем, че не съществуват контрамерки, способни да преодолеят или предотвратят най-важната негативна социална последица от въвеждането на плоския данък независимо от неговия конкретен размер – **съществено и трайно преразпределение на общата данъчна и осигурителна тежест от високо- към (във вреда на) ниско- и среднодоходните групи и произтичащото от него задълбочаване на доходното разслоение и социалната поляризация сред населението.**

В същото време са възможни и според нас необходими определени контрамерки за компенсиране на преките и шокови негативни социални последици от въвеждането на плоския данък за ниско- и среднодоходни групи, вкл. от наети и осигурени лица в частния сектор.

Ще отбележим нуждата от ясно определени, формулирани и обосновани конкретни социални **цели и инструменти** на тези контрамерки, които условно могат да се степенуват и разпределят в три групи:

- **ниска и временна цел**, състояща се в ограничаване негативните последици на плоския данък единствено **върху разполагаемите размери** на работните заплати и реализираща се посредством повишаване на brutните им размери, без да се взема предвид инфлацията и произтичащите от нея промени в реалната им покупателна сила;

- **средна и трайна**, гарантираща запазване на реалната им покупателна сила от периода непосредствено преди въвеждането на плоския данък посредством пълно и трайно ограничаване на негативните последици от въвеждането на плоския данък върху разполагаемите размери на работните заплати, съчетано и допълнено с пълно ограничаване на негативното влияние на средногодишна инфлация през 2007 г. **върху техните реални разполагаеми размери;**
- **висока**, включваща одобрена с консенсус комбинация от контрамерки, способна не само да компенсира напълно и трайно негативните последици от въвеждането на плоския данък и на инфлацията върху реалните разполагаеми размери на работните заплати при засегнатите ниско- и среднодоходните групи, но и да гарантират тяхното нарастване непосредствено след неговото въвеждане – по възможност адекватно или близко до нарастването на реалния БВП на глава от населението средногодишна инфлация.

Разбира се, възможни са и други контрамерки, например включването на държавата като осигурител наравно с работодателите и осигурените лица и преразпределение на сегашния общ размер на задължителните осигурителни вноски (ЗОВ) за социално и здравно осигуряване, без изравнителната субсидия от републиканския бюджет за балансиране бюджетите на НОИ и НЗОК. Всеки от тримата „осигурители“, да поеме подходящ и добре обоснован и балансиран дял от общия размер на ЗОВ, като същият бъде разпределен между тях при съблюдаване на едно задължително условие – разпределението да не води до повишаване на общия относителен размер на ДОТ за наемните работници и служители и населението.⁸ Всичко зависи от наличието на реална политическа воля за възстановяване, съхраняване и разширяване ролята на принципите на социалната справедливост и социалната солидарност при формиране и разходване на необходимите публични средства за социална защита и сигурност на населението. По тях може и заслужава да се работи и дискутира.

Наред с това и освен адекватна компенсация на засегнатите лица от въвеждането на плоския данък от 1 януари 2008 г., ние се нуждаем и от още по адекватна, силна и ефективна здравна и образователна политика, гарантираща достъп на всички граждани и най-вече на подрастващото поколение до качествено здравеопазване и образование, независимо от мястото на техните родители в социалната йерархия.

Като задължителен минимум от контрамерки при тези предпоставки ние (и не само ние) смятаме, че е необходимо:

⁸ Предложение на КНСБ за въвеждане на диференцирани задължителни лични осигурителни вноски. – Синди труд, 2005, бр. 3.

- (1) запазването по принцип на необлагаемия минимум и обосновано ежегодно повишаване на неговия размер;⁹
- (2) замразяването в бъдеще на достигнатия през 2007 г. относителен дял на личните в общия размер на ЗОВ от 40% или неговото понижаване до 35%, т.е. до равнището от 2006 г.

Още по ефективен вариант и принципно възможно решение би било **въвеждането на отрицателен данък за лицата с ниски и средни доходи до предварително обоснован и нормативно определен размер. И по-конкретно за 2008 г., въвеждане на отрицателен данък в пълен размер за лицата с месечни доходи до 460 лв. и в прогресивно намаляващ с 0.70 лв. размер за всеки 1 лев от техния брутен месечен доход от 460.01 до 613.50 лв.**

Наши предварителни и условни многовариантни разчети показват, че измежду теоретично възможните относително самостоятелни контрамерки за неутрализиране негативните последици от въвеждането на плоския данък върху разполагаемите размери на засегнатите групи най-ефективна е: **(1) отрицателният данък**, следвана от най-често използваната контрамерка в страните от бившия съветски блок, въвели плоското данъчно облагане преди нас; **(2) запазване на необлагаемия минимум и повишаване на неговия размер.**

Ще припомним, че в чистия си вид т.нар. **отрицателен данък** се прилага в някои скандинавски страни. Това е данък, който се начислява, но не се заплаща от гражданите с брутни месечни доходи **до нормативно определен размер**, смятан за недостатъчен за тяхната издръжка и нормално възпроизводство като носители на проста и/или средна работна сила, а се поема от държавата.

Във Великобритания през 2001 г. се въвежда т.нар. данъчно кредитиране на работещи семейства с деца¹⁰, което през 2003 г. прераства в интегрален

⁹ По принцип необлагаемият минимум е по-висок от размера на минималната работна заплата. Например през 2007 г. необлагаемият минимум по ЗДДФЛ е 200 лв., а минималната работна заплата – 180 лв. Относително необлагаемият минимум превишава минималната заплата с 11.11%. Примерният размер за необлагаемия минимум в нашето предложение е само с 9.09% по-голям от нормативно определения размер за минималната заплата за 2008 г.

¹⁰ Данъчното кредитиране на работещи семейства и безработни с непълнолетни деца във Великобритания е само начало и малка и част от одобрена през 2000 г. от правителството на Тони Блеър „Дългосрочна национална програма за преодоляване бедността сред децата“ през следващите 20 години, вкл. за гарантиране на: правата на всички деца; равни възможности и достъп на всички деца независимо от мястото в социалната йерархия на техните родители до качествено образование и здравеопазване; гарантирана заетост поне на един от родителите и т.н. **Опит за адаптация на тази програма към условията в България** се съдържа в нашия доклад: „Борбата с бедността сред децата – приоритет на социалната ни политика. Данъчното кредитиране

данъчен кредит за семейства с деца, включващ и месечните добавки за деца, и други форми на социално подпомагане. По този начин се спестяват разходи веднъж за събиране на данъчни приходи и втори път – за тяхното разходване под формата на социални помощи за семейства с деца.

Ограничена разновидност на отрицателен данък се прилага дори в САЩ. Той се изчислява на основата на разликата между нормативно установения минимум и действителния размер на личния доход. Например, ако данъкът е 10%, нормативно установеният минимален доход е 250 лв., а личният доход на лицето X е 200 лв., то данъчният кредит е 5 лв. ($250 \text{ лв.} - 200 \text{ лв.} \times 10\% = 5 \text{ лв.}$).

Коя от посочените две ефективни контрамерки ще бъде използвана у нас и кога, е въпрос на политическа зрялост и политическо решение. Но ако целта е не само временно, символично и еднократно, а трайно, перспективно и добре премерено да се защитят интересите на засегнатите от плоския данък лица от ниско- и среднодоходната групи, нашите предпочитания са на страната на отрицателния данък. Не точно за 2008 или 2009 г., а по принцип, когато експертите преценят, че са налице необходими икономически, социални и политически условия.

Във всички случаи, за да се избегнат неизбежни при прилагането на тази контрамерка **“инверсии”** или аномалии в размерите на разполагаемите доходи за лицата непосредствено над нормативно установената основна граница за правото на отрицателен данък, е необходима специална буферна зона, в която отрицателният данък се прилага **в диференцирани размери. По-конкретно и през 2008 г. – в пълен размер за лицата с БМД до около 460 лв. Вкл. и в прогресивно понижаващ се размер за лицата с БМД между 461.01 лв. и 613.50 лв.**

При съществуващата електронизация на счетоводната, финансовата и статистическата отчетност това не представлява технически проблем.

Във всички случаи, вкл. в предлагания от нас вид, трябва да се знае, че отрицателният данък има две допълнителни, специфични и обществено важни предимства:

- Той включва специфични социални функции и елементи на социално подпомагане.
- Отрицателният данък е инструмент, с помощта на който държавата има реална възможност пряко и непосредствено да се ангажира с компенсиране

на семействата с деца – възможности за повишена и по-ефективна социална защита на децата още сега”, представен на две конференции през 2002 г. – първата от Световната Банка в София на 4-5 април, а втората – от фондация „Конрад Аденауер” и Балканския институт по труда и социалната политика на 2 декември на тема „Социалната държава и реалностите – Българските реалности”.

на негативните социални последици от въвеждането на плоския данък върху разполагаемите доходи на всички ниско- и среднодоходни групи от наетите лица, независимо дали те са наети в бюджетната сфера или в частния сектор.

Нещо повече, в размера на отрицателния данък са включени съществуващи форми и размери на социални помощи и социално подпомагане на семейства и лица без и с непълнолетни деца, като по този начин се ускорява борбата с бедността (в т.ч. съществено се ограничава и дори напълно се преодолява наличието на т.нар. работещи бедни), е си намалява прекомерно високото доходно разслоение и социална поляризация сред населението.

Като илюстрация на относително самостоятелните възможности и принципни предимства на отрицателния данък като механизъм за реализирането на подобна цел – **трайно** компенсиране негативните социални последици за ниско- и среднодоходните групи от въвеждането на предложения от правителството 10% плосък данък и гарантирани от държавата необходими размери и равнища на работните заплати, ще предложим вариант при следните основни допускания:

- непроменен общ размер на задължителните осигурителни вноски;
- относителен дял на задължителните лични осигурителни вноски от 35%;
- непроменени размери на минималната и останалите по-високи работни заплати.

Внимателният преглед и сравнителен анализ на цифрите в последните три колонки на табл. 3 показва, че въпреки плоския данък дори при непроменени размери на минималната и останалите по-високи работни заплати през 2008 спрямо 2007 г. отрицателният данък може да осигури:

- приемливо и очаквано повишаване на разполагаемите размери на ниско- и среднодоходните групи;
- съществено смекчаване и ограничаване на породеното от плоския данък и повишените размери на минималната работна заплата преразпределение на ОДОТ от високо- към нискодоходните групи и по този начин намаляване на социалната несправедливост в данъчното облагане.

По-конкретно, докато при равни други условия въпреки повишения размер на минималната работна заплата от 180 лв. през 2007 г. на 220 лв. от 1 януари 2008 г. въвеждането на плоския 10 процентов данък обещава да намали с 0.04 лв. до 20.87 лв. разполагаемите месечни доходи на наетите лица в частния сектор с БМД между 200 лв. (въпреки повишението им до 220 лв. от 1.01.2008 г. до 450 лв., то отрицателният данък гарантира тяхното повишаване с 17.30 лв. до 82.62 лв.

В същото време, докато одобреният от правителството и НС плосък данък и повишени размери на минималната заплата от 1 януари 2008 г. води при равни други условия до увеличаване на разполагаемите месечни доходи за представителите на високодоходните групи с БМД между 5000 и 25 000 лв. с 881.15 лв. до 5 569.75 лв., то отрицателният данък ограничава увеличението им до 559.28 лв. и съответно до 3359.28 лв.

Ограничаването (но не и преодоляване) на преразпределението на общата данъчна тежест между ниско-, средно- и високодоходните групи, на която е способен отрицателният данък при равни други условия, респ. неговите последици за разполагаемите размери на месечните доходи, проличават и при сравняване на относителните (процентните) промени в разполагаемите размери на доходите за ниско-, средно-, високо- и много високодоходните групи (групата на богатите) в предпоследната колана на табл. 3 и 4.

Таблица 3

Условен разчет за определяне ефекта върху разполагаемите доходи на ниско- и среднодоходните групи при следните допускания: непроменени размери за минималната и останалите работни заплати; отпадане на необлагаемия минимум; намален общ размер на ЗОВ с 3%; относителен дял на ЗЛОВ от 35%; повишен максимален размер на осигурителния доход от 1400 лв. на 2000 лв.; въвеждане на отрицателен данък в пълен размер за лица с брутни заплати до 460 лв. и в намален с 0.70 лв. размер за всеки 1 лев от БМД между 460.01 лв. и 613.50 лв.

БМД-07г.	БМД-08г.	ЗЛОВ	Д. основа	ДОД	ОДОТ	РМД-2008	РМД-2007	Промяна в РМД	Инфл. РРМД
лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	в лв.	в %
Нискодоходна група									
180	180	20,48	159,53	15,95	4,52	175,48	157,64	17,84	11,32
190	190	21,61	168,39	16,84	4,77	185,23	171,46	13,77	8,03
200	200	22,75	177,25	17,73	5,03	194,98	175,15	19,83	11,32
225	225	25,59	199,41	19,94	5,65	219,35	197,04	22,30	11,32
250	250	28,44	221,56	22,16	6,28	243,72	215,15	28,57	13,28
270	270	30,71	239,29	23,93	6,78	263,22	229,16	34,05	14,86
300	300	34,13	265,88	26,59	7,54	292,46	249,93	42,54	17,02
350	350	39,81	310,19	31,02	8,79	341,21	284,08	57,13	20,11
Среднодоходна група									
400	400	45,50	354,50	35,45	10,05	389,95	318,23	71,72	22,54
450	450	51,19	398,81	39,88	11,31	438,69	352,39	86,31	24,49
500	500	56,88	443,13	44,31	12,56	459,44	386,54	72,90	18,86
550	550	62,56	487,44	48,74	13,82	473,18	420,70	52,48	12,48
600	600	68,25	531,75	53,18	15,08	556,93	454,85	102,07	22,44
650	650	73,94	576,06	57,61	16,34	518,46	489,01	29,45	6,02
700	700	79,63	620,38	62,04	17,60	558,34	522,90	35,44	6,78
800	800	91,00	709,00	70,90	20,10	638,10	589,46	48,64	8,25
Високодоходна група									
1000	1000	113,75	886,25	88,63	25,38	797,63	722,57	75,06	10,39
1200	1200	136,50	1063,50	106,35	30,85	957,15	855,68	101,47	11,86
1400	1400	159,25	1240,75	124,08	36,33	1116,68	988,80	127,88	12,93
2000	2000	227,50	1772,50	177,25	52,75	1595,25	1388,14	207,11	14,92
2500	2500	287,50	2272,50	227,25	65,75	2045,25	1720,93	324,33	18,85
3000	3000	347,50	2772,50	277,25	80,75	2495,25	2053,71	441,54	21,50
4000	4000	467,50	3772,50	377,25	108,75	3395,25	2719,28	675,97	24,86
5000	5000	587,50	4772,50	477,25	138,75	4295,25	3384,85	910,40	26,90
Много високодоходна група (група на богатите)									
6000	6000	707,50	5772,50	577,25	169,75	5195,25	4050,42	1144,83	28,26
8000	8000	947,50	7772,50	777,25	230,75	6995,25	5381,56	1613,69	29,99
10000	10000	1187,50	9772,50	977,25	291,75	8795,25	6712,70	2082,55	31,02
12500	12500	1487,50	12272,50	1227,25	357,75	11045,25	8376,63	2668,63	31,86
15000	15000	1787,50	14772,50	1477,25	423,75	13295,25	10040,55	3254,70	32,42
20000	20000	2387,50	19772,50	1977,25	573,75	17795,25	13368,40	4426,85	33,11
25000	25000	2987,50	24772,50	2477,25	723,75	22295,25	16696,25	5599,00	33,53
30000	30000	3587,50	29772,50	2977,25	873,75	26795,25	20024,10	6771,15	33,82

Разбира се, ако правителството беше приело или в бъдеще приеме идеята за ограничаване или смекчаване на драстично преразпределение през 2008 г. на общата данъчна тежест от високо- към нискодоходните групи с помощта на отрицателен данък, то политическото решение за неговите конкретни параметри трябва да се взема след предварително вариантни разчети и дискусии с участието на експерти на държавата и социалните партньори. В този смисъл ние не държим на конкретно използваните параметри на отрицателния данък в горния условен разчет. По-важното е възприемането на подобна цел и адекватен за нейната реализация механизъм.

Втора по ефективност относително самостоятелна контрамярка за трайно, макар и частично, смекчаване на негативните социални последици от внеждането на плоския данък върху разполагаемите доходи на лицата от ниско- и среднодоходните групи (която на практика е и би трябвало да бъде приемлива за сегашния политически елит от двете страни на политическия спектър) е **съхраняване и повишаване размера на необлагаемия минимум – например и като първа стъпка до 220 или 240 лв. от 1 януари 2008 г.**

Таблица 4

Условен разчет за определяне последиците от плоския данък върху РМД при:
непроменени брутни размери на минималната и останалите работни заплати;
необлагаем месечен доход от 220 лв.; намален общ размер на ЗОВ с 3%;
относителен дял на ЗЛОВ от 40%; максимален осигурителен доход от 2000 лв.

БМД-07 г.	БМД-08 г.	ЗЛОВ	Д.основа	ДОД	ОДОТ	РМД-2008	РМД-2007	2008/2007		Инд. РРМД
лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	Промяна в РМД	%	инфл. 7.4%
Нискодоходна група										
180	180	23.40	156.60	0.00	23.40	156.60	157.64	-1.04	-0.66	92.50
195.2	195.2	25.38	169.82	0.00	25.38	169.82	171.46	-1.63	-0.95	92.22
200	200	26.00	174.00	0.00	26.00	174.00	175.15	-1.15	-0.66	92.50
225	225	29.25	195.75	0.00	29.25	195.75	197.04	-1.29	-0.66	92.50
250	250	32.50	217.50	0.00	32.50	217.50	215.15	2.35	1.09	94.13
270	270	35.10	234.90	1.49	36.59	233.41	229.16	4.25	1.85	94.84
300	300	39.00	261.00	4.10	43.10	256.90	249.93	6.97	2.79	95.71
350	350	45.50	304.50	8.45	53.95	296.05	284.08	11.97	4.21	97.03
Среднодоходна група										
400	400	52.00	348.00	12.80	64.80	335.20	318.23	16.97	5.33	98.07
450	450	58.50	391.50	17.15	75.65	374.35	352.39	21.96	6.23	98.91
500	500	65.00	435.00	21.50	86.50	413.50	386.54	26.96	6.97	99.60
550	550	71.50	478.50	25.85	97.35	452.65	454.85	31.95	7.60	100.18
600	600	78.00	522.00	30.20	108.20	491.80	489.01	36.95	8.12	100.67
650	650	84.50	565.50	34.55	119.05	530.95	522.90	41.94	8.58	101.10
700	700	91.00	609.00	38.90	129.90	570.10	555.68	47.20	9.03	101.51
800	800	104.00	696.00	47.60	151.60	648.40	589.46	58.94	10.00	102.42
Високодоходна група										
1000	1000	130.00	870.00	65.00	195.00	805.00	722.57	82.43	11.41	103.73
1200	1200	156.00	1044.00	82.40	238.40	961.60	855.68	105.92	12.38	104.63
1400	1400	182.00	1218.00	99.80	281.80	1118.20	988.80	129.40	13.09	105.29
2000	2000	260.00	1740.00	152.00	412.00	1588.00	1388.14	199.86	14.40	106.52
2500	2500	260.00	2240.00	202.00	462.00	2038.00	1720.93	317.08	18.42	110.27
3000	3000	260.00	2740.00	252.00	512.00	2488.00	2053.71	434.29	21.15	112.80
4000	4000	260.00	3740.00	352.00	612.00	3388.00	2719.28	668.72	24.59	116.01
5000	5000	260.00	4740.00	452.00	712.00	4288.00	3384.85	903.15	26.68	117.95
Много високодоходна група (група на богатите)										
6000	6000	260.00	5740.00	552.00	812.00	5188.00	4050.42	1137.58	28.09	119.26
8000	8000	260.00	7740.00	752.00	1012.00	6988.00	5381.56	1606.44	29.85	120.90
10000	10000	260.00	9740.00	952.00	1212.00	8788.00	6712.70	2075.30	30.92	121.90
12500	12500	260.00	12240.00	1202.00	1462.00	11038.00	8376.63	2661.38	31.77	122.69
15000	15000	260.00	14740.00	1452.00	1712.00	13288.00	10040.55	3247.45	32.34	123.22
20000	20000	260.00	19740.00	1952.00	2212.00	17788.00	13368.40	4419.60	33.06	123.89
25000	25000	260.00	24740.00	2452.00	2712.00	22288.00	16696.25	5591.75	33.49	124.29
30000	30000	260.00	29740.00	2952.00	3212.00	26788.00	20024.10	6763.90	33.78	124.56

Както споменахме, тази контрамярка – запазването по принцип на необлагаемия минимум и повишаването на неговите размери, се прилага в 14 от общо 15 страни от Източна Европа, въвели плоския данък от 1994 до 2006-2007 г. Разбира се, в случая (както и при евентуално въвеждане на отрицателен данък), не би могло да се говори повече за плоско данъчно облагане в неговия „чист“ или класически вид, съдържание и последици.

За по-конкретна и убедителна представа на възможностите на посочената контрамярка за смекчаване негативните последици от плоския данък за ниско- и среднодоходните групи в рамките на 2008 г. ще си послужим отново с условен разчет при следните допускания:

- (1) непроменени размери на минималната и останалите по-високи работни заплати;
- (2) намален общ размер на ЗОВ с 3 процентни пункта;
- (3) непроменен или по-скоро възстановен относителен дял на ЗЛОВ в общият им размер от 2006 г., възлизащ на 35%;
- (4) повишен размер за максималния осигурителен доход до 2000 лв., както предлага правителството.

Както се вижда, при равни други условия възстановяването и увеличаването на необлагаемия доход от 200 до 220 лв. от 1 януари 2008 г. не би предпазило най-нискодоходните наети лица от негативните последици на плоския данък, но би ограничило техния брой и относителен дял до лицата с БМД до около 230 лв.

За сметка на това и при равни други условия (в т.ч. непроменен размер на минималната заплата) възстановеният и повишеният размер на необлагаемия доход би компенсирал напълно и с прогресивно нарастващ размер негативните последици за наетите лица с БМД от 230 до 450 лв., като едновременно би довел до малко по-чувствително нарастване на разполагаемите месечни доходи за всички останали по-високодоходни групи и лица, без за това да е необходимо повишаване на brutните им размери.

В същото време сравнението на данните в последните две колонки на табл. 3 и 4, т.е. между потенциално възможните и условни промени при въвеждане на отрицателен данък и при възстановяване и повишаване размера на необлагаемия минимум, **показва по-ниския относително самостоятелен компенсиращ ефект върху разполагаемите доходи (а косвено и при равни други условия – и върху реалните) за ниско- и среднодоходните групи от наетите лица от евентуалното съхраняване и повишаване размера на необлагаемия минимум спрямо относително самостоятелния ефект от въвеждането на отрицателен данък.**

Независимо от демонстрирания безспорно сравнително по-висок потенциален и реален компенсиращ относително самостоятелен ефект на отрицателния данък при политическите и икономическите реалности у нас като компромисен и по-приемлив вариант за правителството, социалните партньори и дори за преобладаващия брой от десните опозиционни партии в рамките на 2008 или началото на 2009 г. смятаме комбинацията от:

- повишения размер на минималната работна заплата до 220 лв.;
- запазване или по-скоро възстановяване на необлагаемия минимум и повишаване на неговия размер до най-малко 240 лв.;
- съхраняване на намаления от 1 октомври 2007 г. общ размер на ЗОВ с 3 процентни пункта;
- запазване на повишения относителен дял на ЗЛОВ в общият им размер на 40%;
- запазване на повишения размер за максималния осигурителен доход от 1800 лв. през 2007 г. на 2000 лв. през 2008 г.

Макар и условни, тези и други допълнителни вариантни на разчети и техният анализ показват, че никоя от теоретично и практически възможните комбинации от контрамерки (вкл. възстановяването на необлагаемия минимум и повишаването на неговия размер) няма и не би могла да преодолее и предотврати в бъдеще трайните промени и ползи от въвеждането на плоския данък за високо- и много високодоходните групи, т.е. трайното и съществено преразпределение на ОДОТ от тези групи към (във вреда на) ниско- и среднодоходните групи, т.е.:

- Социалните придобивки от плоския данък за високо- и много високодоходните групи са неотразими и неотменими при възприемането на подобни контрамерки.
- Те се запазват при всеки произволно избран размер на плоския данък.
- Нещо повече, повишават се при евентуално възстановяване на необлагаемия минимум и увеличаване на неговия размер – мярка, която, както отбелязахме, се прилага в 14 от 15-те страни, въвели плоския данък до средата на 2007 г.

Именно затова е необяснимо (или поне трудно обяснимо за нас) защо управляващият политически елит, толкова упорито отказва сравнително най-меката контрамярка за ограничаване на непосредствените (преки) негативни социални последици за ниско- и среднодоходните групи от въвеждането на плоския 10-процентов данък у нас – запазването на необлагаемия минимум и повишаване на неговия размер.

От социална гледна точка би било още по-добре ако се отиде и малко по-напред, като например се обмисли възможността за отпадане на необлагаемия минимум за месечни доходи над определен и периодически актуализиран размер – примерно над 10 или 12 пъти размера на минималната работна заплата, каквато идея неотдавна и косвено, в ТВ предаване, подхвърли председателят на Икономическата комисия в Парламента заявявайки, че лично той не се нуждае от необлагаем минимум.

Още по добре би било ако сегашния общ размер на задължителните осигурителни вноски се разпредели между държавата, работодателите и осигурените лица по начин, който би намалил осигурителната тежест за работодателите и осигурените лица.

Както споменахме, на 18 декември 2007 г. Народното събрание одобри предложените от правителството промени в данъчното и осигурителното законодателство и отхвърли предложенията на десни политически партии за запазване на необлагаемия минимум въпреки липсата на сериозна аргументация. **При тези обстоятелства е трудно да се предвиди докога ще се запази плоският данък в този си вид и параметри.** Едно е ясно – при конкретните обществено-икономически условия в страната на този етап от нейното развитие, в т.ч.:

- при ниските и силно изостаналите размери на работните заплати от необходимите средства **за издръжка и възпроизводство** (издръжката на 1 дете) на носителите на проста и средна работна сила, от обективно възможните им размери и равнище при размерите и равнището на реалния БВП на глава от населението у нас спрямо това в ЕС, определени на паритетна основа;
- при значителното изоставане сегашното равнище на реална работна заплата от равнището ѝ през 1989 г. и допълнително повишената подоходна и социална поляризация;
- при високата и като тенденция нарастваща заболеваемост и ограничен достъп на около 1 млн. граждани до здравно и стоматологично обслужване, продължаващата от години успешна съпротива на УС на БЛС и членове на Комисията по здравеопазване на опитите за изграждане и въвеждане на ефективна система за независим външен и вътрешен контрол над качеството на медицинските услуги и обвързването му с техните цени;
- при незавършените реформи и хроничното недофинансиране на здравеопазването (и най-вече на профилактиката и болничната помощ) и образованието, нарастващата комерсиализация на тези две социални сфери

и все по-ограничения достъп до качествени здравни¹¹ и образователни услуги на все по-широки групи от населението;

- при непреодоления срив на селското стопанство и висок и като тенденция нарастващ дефицит по външнотърговския баланс и текущата сметка; при повишеното търсене на вноски от високодоходните групи и пр.

От тази гледна точка сме убедени, че шансовете за спечелване и/или най-малкото – за по-добро представяне на отделните политически партии и коалиции, ще бъдат на страната на онези от тях, които възприемат като своя философия и крайна цел на своята политика не просто запазването на макроикономическата и финансовата стабилизация, а на нейна основа:

- възстановяване и повишаване размера на необлагаемия минимум или пълна отмяна на плоския данък и възстановяване на прогресивното данъчно облагане; или дори въвеждане на пълно семейно подоходно облагане;
- бързо преодоляване допуснатото през последните 17-18 г. изоставане на реалните работни заплати от равнището им през 1989 г. и от необходимите им и обективно възможни размери за нормална издръжка и възпроизводство на носителите на проста и средна работна сила;
- такава политика на пазара на труда, която ще поддържа необходимото съотношение, а на първо време леко превишение на търсенето спрямо предлагането на проста и средна работна сила и ще принуди работодателите да увеличат и поддържат размерите и равнището на минималната и средната работна заплати до необходимите лични средства

¹¹ Комерсиализацията на здравеопазването и негативното му отражение върху достъпа на населението до необходимите му здравни услуги е особено силна в стоматологичната помощ. Ще напомним, че по оценки на членове на Комисията по здравеопазване, вкл. на нейния председател, към 90% от стоматологичните услуги в България са платени, а останалите около 10% – частично платени. По оценки на Министерството на здравеопазването в последния вариант на Националната здравна стратегия 2008-2013 г. обезбдяването на населението е обхванало 92% от населението. В същото време голяма част от здравните услуги също са частично платени – официално или неофициално (“под масата”), особено гинекологичните и хирургическите. От тази гледна точка намалението на разполагаемите доходи за преобладаващата част от заетите лица от ниско- и среднодоходните групи от въведения от 1 януари 2008 г. плосък 10-процентов данък и повишен размер на ЗЛОВ действат като относително самостоятелен фактор за още по-ограничен достъп до стоматологични и здравни услуги и по-влошен здравен и зъбен статус на все по-голяма част от населението. По едната, по другата и по други причини дори МЗ е принудено да обърне внимание на факта, че докато през периода 2000-2007 г. публичните разходи за здравеопазване нарастват от 978 млн.лв. на 2 216 млн.лв., т.е. 2.27 пъти, то достъпа до здравната система, качеството на здравните услуги и здравния статус на населението остават непроменени, дори се влошават ако се съди по снижаващата се продължителност на живота в добро здраве и бързо нарастващите загуби на човекодни поради временна неработоспособност.

за нормална издръжка и възпроизводство на носителите на проста и съответно на средна работна сила;

- реални и финансово добре осигурени програми и мерки за гарантиран достъп на всички граждани до качествено здравно и стоматологично обслужване, както и за създаване на равни шансове за достъп до качествено образование на всички деца независимо от мястото на техните родители в социалната и служебна йерархия;
- съществено ограничаване на сивия сектор в икономиката, източването на ДДС, злоупотребите с обществените поръчки и др., постепенно повишаване относителния дял на работните заплати и останалите лични доходи и компенсации на заетите лица в БВП от сегашните около 34-34.5% до или близко до относителния им дял в ЕС от около 48-49% и възстановяване на социалната справедливост при разпределението, преразпределението и крайното използване и потребление на БВП.

И на тази основа ограничаване на: нетната емиграция на предимно млади хора; нарастващия недостиг на работна сила; влошаващото се съотношение между общия брой на пенсионерите и заетите и осигурени лица; силните колебания в съотношението между търсенето и предлагането не само на високообразована и квалифицирана, но и на средно- и нискообразована и квалифицирана работна сила; нарастващата необходимост от внос на ниско- и среднообразована и квалифицирана работна сила от по-слабо развити страни извън ЕС, както и от значително увеличени публични, лични и частни (на бизнеса) разходи за нейната допълнителна подготовка и адаптиране у нас.

Тъй като споменахме за очертаващия се недостиг не само на високообразована и квалифицирана, но и на средно- и нискообразованата работна сила в края на 2007 и началото на 2008 г., т.е. за появата на **тотален недостиг на работна сила**, ще отбележим следното:

Ако през 2008 и следващите години наистина се появи значителен и тенденция към нарастващ недостиг (превишено търсене спрямо предлагането) на ниско-, средно- и високообразована и квалифицирана работна сила, за което ни дават основание данните за спада в равнището на безработицата през ноември 2007 г. до 6.6%, то по логиката на пазарните принципи и правила, на които робуват повечето от новоизлюпените досега български бизнесмени, може и би трябвало да се стигне до постепенно и дори ускорено повишаване работните заплати – общо и конкретно за носителите на проста и средна работна сила, способно не само да компенсира намаления им на 1 януари 2008 г. от плоския данък разполагаеми заплати, но и да принуди бизнеса да продължи да ги повишава през следващите години до достигане на обективно възможните им

размери и действителната им стойност, т.е. до размера на необходимите средства за тяхната издръжка и възпроизводство.¹²

Както споменахме, **подобно развитие няма да промени принципно и съществено породеното от плоския данък преразпределение на общата данъчна и осигурителна тежест между ниско-, средно-, високо- и много високодоходните групи.** Но то ще я омекоти и ще намали броя на работещите бедни, ще ограничи социалното напрежение и ще направи относително по-приемлива повишената от плоския данък подоходна диференциация и социална поляризация. Защото ще доведе работните заплати до размери, близки и колебаещи се около необходимите лични средства за нормална издръжка и възпроизводство на носителите на проста и средна работна сила в страната.

Нещо повече, ако всичко това се случи и чрез едно добре премерено държавно регулиране на вноса на чуждестранна работна сила и поддържане на умерено превишение на търсенето над предлагането на работна сила на вътрешния пазар на труда, заедно с държавата и синдикатите бизнесът ще бъде принуден

¹² По данни в средносрочната фискална програма на правителството БВП на страната за 2008 г. ще възлиза на 61 711 млн. лв. По официални статистически данни от последните няколко години относителният дял на общата сума на т.нар. компенсация за заетите лица (парични и натурални доходи на наети и samozаети лица, ваучери за храна и др.) в БВП у нас възлиза на около 34-34.5%, докато в ЕС е 48.5-49 до 50%, т.е. с около 14-16% повече. По предварителни данни на НОИ общият средногодишен брой на наетите и осигурените от работодателите лица през 2008 г. възлиза на 2 318 800, средната месечна работна заплата е 500 лв., сумата на техните работни заплати – на 13 912.8 млн. лв., които представлява 22.54% от БВП. Според последните изследвания на Центъра за изследване на демокрацията, обявени на конференция през май 2008 г., в сивата икономика на страната се въртяха между 10 и 18 млрд. лв. Ако условно добавим към официално обявения размер на БВП за 2008 г. например 10 519 млн. лв. от произведения в сивия сектор на икономиката, но неотчетен от официалната статистика БВП, ще установим, че БВП за 2008 г. възлиза на 72 230 млн. лв. Ако към него наложим относителния дял на работните заплати за наетите и осигурените от работодателите лица през 2008 г. от 22.54%, ще установим, че средната им месечна работна заплата би възлизала на 585.36, а не на 500 лв. Ако допуснем, че относителният дял на работните заплати за наетите и осигурените от работодателите лица в този увеличен размер на БВП бе не 22.54%, а 28.54% ще установим, че средните им месечни работни заплати биха възлизали на 740.97 лв. Ако относителният им дял в този по-голям БВП е 32.54%, средният им брутен месечен размер на работните заплати би възлизал на 844.68 лв. Ако относителният им дял в така увеличения БВП е 36.54%, средният им брутен месечен размер на работните заплати би възлизал на 948.51 лв. Подобна политика на постепенно и все по-съществено ограничаване на сивия сектор в икономиката, съчетана с политика на постепенно повишаване относителния дял на работните заплати за наетите и осигурени лица в БВП, би имала положителен относително самостоятелен ефект пряко върху размерите и равнището на работните заплати и косвено – върху качеството и възпроизводството на все по-качествена и добре мотивирана работна сила, ускоряване на икономическия растеж, подобряване финансирането и финансовото стабилизиране на социалния и здравноосигурителния фонд, на здравеопазването и образованието, ограничаване на нетната емиграция на предимно млад и добре образовани лица и т.н.

да се включи и конструктивно да участва в разработване и обсъждане на необходимите регламенти и правила за внос на работници и служители от чужбина, в търсенето на вътрешни резерви за допълнителна местна работна сила посредством изграждане на т.нар. система на гъвкаво пенсиониране и по-ефективно стимулиране на отсроченото пенсиониране при едновременно изграждане на подходящи работни места, режими и форми на заплащане труда на възрастните работници; и като последна мярка, приложима след около 5-10 години – за ограничено повишаване на пенсионната възраст до 65 години за мъжете и жените или до 65 за мъжете и 63 години за жените, когато за това се създадат всички необходими социални и икономически предпоставки.

Проблемът, пред който ще се изправим по отношение на вноса на работна сила от чужбина, е, че поради постепенно свиващите се, но като цяло оставащи съществени различията в реалните работни заплати у нас и останалите членки на ЕС и през следващите минимум 1-2 десетилетия, бизнесът и страната не могат да разчитат на внос на недостигащата работна сила от страни-членки на ЕС, а единствено от по-слаборазвити държави извън Съюза. Нормално е този внос да се ориентира към по-млада работна сила на възраст до 30-35 години от страни като Украйна, Молдова и др., в които има големи групи население със съхранено българско самосъзнание, първо, защото това ще има позитивни демографски и икономически ефекти и второ, защото то ще спести средства за тяхната езиковата подготовка и значително ще улесни интеграцията им в българското общество. Едновременно с това трябва да се предприемат ефективни мерки за повишаване заетостта сред новозавършващите своето образование лица и по-възрастните поколения – чрез стимулиране на отсроченото пенсиониране и създаване на подходящи за неговите възможности работни места, условия и режими на труд.

Възстановяването на необлагаемия минимум и повишаването на неговия размер – например до минимум 240 лв. през 2008,¹³ 267 лв. през 2009 г. и т.н., е най-малкото, което правителството спешно трябва да предложи и Народното събрание да утвърди още през 2008 или най-късно от началото на следващата 2009 г. Подобно решение ще означава качествена промяна във възприетата в края на 2007 г. данъчноосигурителна политика и използване на необлагаемия минимум като инструмент за известно ограничаване на социално несправедливото преразпределение на ОДОТ с плоския данък и намаляване на и без това допълнително раздутата от този данък доходна диференциация и социална поляризация сред наетите лица и населението. При

¹³ По принцип необлагаемият минимум е по-висок от размера на минималната работна заплата. Например през 2007 г. необлагаемият минимум по ЗДДФЛ е 200 лв., а минималната работна заплата – 180 лв. Относително необлагаемият минимум превишава минималната заплата с 11.11%. Нашето предложение е това или близко до него съотношение между необлагаемия минимум и нормативно определения размер на минималната работна заплата да се запази и за в бъдеще – до момента, в който минималната работна заплата достигне размери, напълно покриващи необходимите лични разполагаеми средства за издръжка на носителите на нискоквалифицирана работна сила и за тяхното възпроизводство, т.е. за издръжка, здравеопазване, образование и т.н. на второ непълнолетно дете.

неизбежно високата и очертаваща се инфлация през 2008 г. изпълнението на приходната част на държавния бюджет е гарантирано. А това означава наличие и на необходимите финансови възможности за подобна промяна в ЗДДФЛ.

Таблица 5

Условен разчет за определяне РМД през 2008 г. при следните допускания:
повишен размер за минималната заплата от 180 до 220 лв.; непроменени
размери на заплатите над минималната (в частния сектор); необлагаем
минимум от 240 лв.; намален общ размер на ЗОВ с 3%; повишен относителен
 дял на ЗЛОВ от 35 на 40% и повишен максимален осигурителен доход от 1400
лв. на 2000 лв.

Определяне на условията РМД при необлагаеми 240 лв.						По закон	Разликите		По закон	Разликите	
БМД-07 г.	БМД-08 г.	ЗЛОВ	Д.основа	ДОД	ОДОТ	РМД ¹⁾ -2008	РМД ²⁾ -2008	2008-2008		РМД ³⁾ -07	2008-2007
лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	лв.	%	лв.	%
Нискодоходна група											
180	220	28,6	-48,6	0,0	28,6	191,4	172,3	19,1	11,1	157,6	33,8
190	220	28,6	-48,6	0,0	28,6	191,4	172,3	19,1	11,1	166,4	25,0
200	220	28,6	-48,6	0,0	28,6	191,4	172,3	19,1	11,1	175,2	16,3
225	225	29,3	-44,3	0,0	29,3	195,8	176,2	19,6	11,1	197,0	-1,3
250	250	32,5	-22,5	0,0	32,5	217,5	195,8	21,8	11,1	215,2	2,3
270	270	35,1	-5,1	0,0	35,1	234,9	211,4	23,5	11,1	229,2	5,7
300	300	39,0	21,0	2,1	41,1	258,9	234,9	24,0	10,2	249,9	9,0
350	350	45,5	64,5	6,5	52,0	298,1	274,1	24,0	8,8	284,1	14,0
Среднодоходна група											
400	400	52,0	108,0	10,8	62,8	337,2	313,2	24,0	7,7	318,2	19,0
450	450	58,5	151,5	15,2	73,7	376,4	352,4	24,0	6,8	352,4	24,0
500	500	65,0	195,0	19,5	84,5	415,5	391,5	24,0	6,1	386,6	28,9
550	550	71,5	238,5	23,9	95,4	454,7	430,7	24,0	5,6	420,7	34,0
600	600	78,0	282,0	28,2	106,2	493,8	469,8	24,0	5,1	454,9	39,0
650	650	84,5	325,5	32,6	117,1	533,0	509,0	24,0	4,7	489,0	43,9
700	700	91,0	369,0	36,9	127,9	572,1	548,1	24,0	4,4	522,9	49,2
800	800	104,0	456,0	45,6	149,6	650,4	626,4	24,0	3,8	589,5	60,9
Високодоходна група											
1000	1000	130,0	630,0	63,0	193,0	807,0	783,0	24,0	3,1	722,6	84,4
1200	1200	156,0	804,0	80,4	236,4	963,6	939,6	24,0	2,6	855,7	107,9
1400	1400	182,0	978,0	97,8	279,8	1120,2	1096,2	24,0	2,2	988,8	131,4
2000	2000	260,0	1500,0	150,0	410,0	1590,0	1566,0	24,0	1,5	1388,1	201,9
2500	2500	260,0	2000,0	200,0	460,0	2040,0	2016,0	24,0	1,2	1720,9	319,1
3000	3000	260,0	2500,0	250,0	510,0	2490,0	2466,0	24,0	1,0	2053,7	436,3
4000	4000	260,0	3500,0	350,0	610,0	3390,0	3366,0	24,0	0,7	2719,3	670,7
5000	5000	260,0	4500,0	450,0	710,0	4290,0	4266,0	24,0	0,6	3384,9	905,2
Много високодоходна група (група на богатите)											
6000	6000	260,0	5500,0	550,0	810,0	5190,0	5166,0	24,0	0,5	4050,4	1139,6
8000	8000	260,0	7500,0	750,0	1010,0	6990,0	6966,0	24,0	0,3	5381,6	1608,4
10000	10000	260,0	9500,0	950,0	1210,0	8790,0	8766,0	24,0	0,3	6712,7	2077,3
12500	12500	260,0	12000,0	1200,0	1460,0	11040,0	11016,0	24,0	0,2	8376,6	2663,4
15000	15000	260,0	14500,0	1450,0	1710,0	13290,0	13266,0	24,0	0,2	10040,6	3249,5
20000	20000	260,0	19500,0	1950,0	2210,0	17790,0	17766,0	24,0	0,1	13368,4	4421,6
25000	25000	260,0	24500,0	2450,0	2710,0	22290,0	22266,0	24,0	0,1	16696,3	5593,8
30000	30000	260,0	29500,0	2950,0	3210,0	26790,0	26766,0	24,0	0,1	20024,1	6765,9

- 1) РМД е изчислен при повишения размер на минималната заплата от 180 на 220 лв., промените в ДОТ и условно допуснат необлагаем минимум от 240 лв. месечно.
- 2) РМД е изчислен при повишения размер на минималната заплата и промените в ДОТ по закон, вкл. отмяната на необлагаемия минимум.
- 3) РМД е изчислен при определения размер за минималната работна заплата през 2007 г. и действащото данъчно и осигурително законодателство.

Конкретните потенциално възможни социални относително самостоятелни последици от възстановяването на необлагаемия минимум от 1 юли 2008 г. и повишаване неговия размер до 240 лв. са представени на табл. 5.

Както се вижда от сравнението на цифрите в колона 7 и 8, съответно **с и без** въвеждане на предлагания необлагаем минимум за доходите на физическите лица, нашето предложение, комбиниращо утвърдените промени в данъчното и осигурителното законодателство с възстановяване и повишаване размера на необлагаемия минимум до 240 лв. от 1 юли 2008 г., гарантира:

- **възстановяване на традицията за нулев данък върху доходите на най-нискодоходни групи от наетите лица – в конкретния случай с брутни месечни доходи (БМД) до 270 лв.;**
- **относително (к. 10) най-голямо повишаване на разполагаемите месечни доходи (РМД) за най-нискодоходната група – с 11.1%; и относително най-малкото им увеличение за представителите на най-високодоходната (групата на богатите) – с 0.1%;**
- **социално по-справедливо разпределение на общата данъчна и осигурителна тежест в бъдеще.**

Единственото допълнително финансово условие за безпрепятствено изпълнение на това предложение – с предлагания конкретен размер за необлагаемия месечен доход и равни други условия, са гаранциите за адекватно или приблизително адекватно на намалените от предлаганата мярка **преизпълнение на приходната част на държавния бюджет през 2008 г. като последица от очертаващата се инфлация. И** разбира се, **наличие на реална политическа воля** на управляващата коалиция и нейното правителство за възстановяване на държавността и необходимата промяна в досегашната данъчно-осигурителна политика – вместо ползването ѝ като инструмент за задълбочаване на подоходната и социална диференциация, ползването ѝ като инструмент за нейното смекчаване.

Заклучение

Анализът дава достатъчно основания да определим въвеждането на плоския данък у нас от 1 януари като прибързана и необоснована мярка, водеща до трайно преразпределение на общата данъчна и осигурителна тежест от високо към ниско и средно доходните групи, задълбочаване на и без това високата подоходната диференциация и социалната поляризация сред населението и множество други негативни социални, икономически, психологически и пр. последици, ограничаваща полето и действието на принципите на социалната справедливост и социалната солидарност; стимулираща нетната емиграция, укриваното на лични доходи, създаваща все по-силно чувство сред преобладаващата част от населението че живее в социално несправедлива държава и нарастваща социална и гражданска несигурност.

По тези причини смятаме като възможно най-добро решение възстановяването на прогресивното данъчно облагане доходите на физическите лица.

В същото време, доколкото преценяване че по чисто политически причини това едва ли е възможно в настоящия момент, то като програма минимум смятаме и препоръчваме **възстановяване на необлагаемия минимум още преди края на 2008 г. или в началото на 2009 г. и обосновано повиши неговия размер до около 110-111% от размера на минималната работна заплата**

Крайно време е българският политически елит да осъзнае, че мярка за държавността и ефективността на провежданата от него политика не е бързината на собственото му забогатяване и трупането на лично благосъстояние, а равнището и развитието на социалната справедливост, солидарност, сигурност и благоденствие (жизнено равнище) на всички останали граждани и целия народ.”

НЕПЛАТЕНИЯТ ТРУД КАТО ПОЗИТИВ НА БОРБАТА С БЕДНОСТТА – ДОБРОВОЛЕН ТРУД И ДОБРОВОЛЧЕСТВО

Анализирана е най-перспективната форма на неплатения труд – доброволчеството. Направен е опит за неговото дефиниране и структуриране. Изследвани са нормативно-правните му аспекти от гледна точка включване на отношенията на доброволен труд в системата на трудовоправните отношения. Открити са приносите и насоките на развитие на този труд в борбата с бедността и постигането на устойчив икономически растеж. Поставен е акцент върху измерването и остойностяването на доброволния труд, на неговия икономически и социален принос с цел постигане на адекватното им признание от обществото и на равнопоставеност между лицата заети с платен и с неплатен труд, в конкретния случай.
JEL: I30, J30

Приближаването на 2010 година, през която европейските страни се ангажираха да изпълнят набелязаните цели и задачи в приетата от тях в Лисабон Стратегия за икономическо и социално обновление на Европа, за изграждане на устойчива база на социално справедливо общество, грижещо се за своите членове и оползотворяващо в максимална степен ресурсите си, поставя на дневен ред всеобхватното и прецизно осветляване на всички икономически значими и общественно-полезни форми на трудова заетост. В унисон с европейските стратегически цели – осигуряване на устойчив икономически растеж, възстановена пълна заетост, безработица сведена до равнищата, постигнати от най-напредналите страни, модернизирани системи за социална защита, с поставяне на човека в центъра на политиката, е приетата управленска програма на правителството ни “Хората са богатството на България”.²

Постигането на висок и устойчив икономически растеж при запазване на макроикономическата стабилност, в съответствие с тази програма налага стимулиране и масовизиране на формите на трудова заетост, при които се постига най-висок икономически и социален ефект с най-малко разходи.

¹ Антоанета Златкова е д-р по икономика, сътрудник на Информационен център „НПО срещу бедността”, тел: 8667936, e-mail: antoanetazlatkova@yahoo.com.

² <http://212.122.160.117/Government/Program/>; Европейски съвет от Лисабон – Стратегия за икономическо и социално обновление на Европа, 23-24 март 2000 г.

Такава форма е доброволството, изразяваща обществени отношения свързани с полагането на доброволен труд от доброволци.³ Техният принос в борбата с бедността, с преодоляване на последиците от природните бедствия, кризи, катастрофи, аварии, обгрижването на хора в неравностойно положение, опазването на околната среда, в обогатяването на културния и духовен живот е огромен, но все още твърде невидим за обществото и политиците.

Изясняването, признаването и остойностяването на доброволния труд ще измери икономическата и социалната цена на този принос и съобразно с нея ще осигури един достоен живот с добра професионална перспектива и място на пазара на труда за отделния доброволец.

Пълноценното използване на доброволния труд у нас, като перспективен икономически и социален ресурс може да стане след преодоляване на създадените през годините на прехода негативни нагласи и приемане на хармонизирана с европейското законодателство нормативно-правна уредба, регулираща доброволството, правата и задълженията на свързаните с него лица. Не бива да се премълчава факта, че неплатеният доброволен труд удовлетворява икономически и социални потребности извън възможностите на платения труд и бизнеса в съвременните условия на пазарна икономика, поради което се налага да бъде признат и толериран след ясното му дефиниране и регламентиране.

Дефиниране, структуриране и регламентиране на доброволния труд

В европейските страни и САЩ доброволният труд и доброволството в познатите ни днес форми възниква през XIX век за удовлетворяване на религиозни, образователни, културно-възпитателни, възстановителни, екологични и политически потребности на обществото, както и за оказване помощ на лица в неравностойно положение. Този труд се използва организирано и пълноценно, със съдействието на държавата, главно за възстановяване на последици от кризи, природни бедствия и войни. Неговото регулиране става с временни и сравнително краткотрайни нормативно-правни актове, издавани от държавните органи и институции. В останалите случаи той се регулира единствено от местни и вътрешно-организационни норми и правила без намеса на държавата. Преди всичко доброволният труд като непосредствени междуличностни отношения има спонтанни изяви и се основава на съществуващото към дадения момент и за дадените общности обичайно право. Има случаи на спонтанно възникнали организационни форми, съществуващи на базата на такъв труд, които доказали във времето своята висока обществена полезност получават от държавата нужното им съдействие, вкл. и нормативно-правно. Пример в това отношение са организациите на Червения кръст и Червения полумесец, организациите за противопожарна охрана на населението, за поддръжка на вътрешния ред и сигурност и др. Заслужават внимание, поради постигнатия изключително висок икономически

³ Закон за доброволството – проект; http://www.bcnl.org/pndocs/doc_31.doc

ефект, създадените след Втората световна война на основата на доброволния труд организации за възстановяване на разрушенията от войната и изграждането на важни национални обекти, с прякото съдействие на държавата. Те са качествено различни от съществуващите държавни форми за набирание на доброволци в армията, поради подчертано антивоенния си характер. Благодарение на този труд и в България, чрез т.нар. бригадирско движение, се изграждат нови национални обекти с важно икономическо и социално значение. Такива обекти са прохода Хаинбоаз, на републиката, ж.п. линиите Перник-Волуяк, Ловеч-Троян, язовирите Копринка и Росица, химическите заводи в Димитровград и др.

България преживя тежък преход към пазарна икономика след 1989 г. и все още не са преодолени напълно неговите негативни последици. Тяхното успешно преодоляване и осигуряването на достойно място на страната ни сред останалите членки на Европейския съюз изисква мобилизирането на икономическите ресурси за постигане на устойчив и дълготраен икономически растеж. Такъв ресурс, с висок икономически и социален потенциал, е доброволният труд и неговото подценяване и непълноценно използване не е оправдано.

В развитите европейски страни и САЩ участието на трудоспособни лица в доброволчество и извършване на доброволен труд е неколккратно по-високо отколкото у нас. Доброволците там са над една четвърт от населението. Очевидна е днес необходимостта от съдействието на държавата ни за развитието и масовизирането на доброволния труд, преди всичко в нормативно-правно отношение. Повечето европейски страни разполагат с нормативно-правна уредба, която ясно го дефинира и регламентира.

Във връзка със приемането на новите страни –членки на ЕС и затварянето на преговорните глави, те предприеха стъпки и действия в посока на нормативно-правното регулиране на този труд. Както посоченото, така и обявяването от ООН на 2001 за международна година на доброволците, са причина редица европейски страни да приемат нови нормативно-правни и законодателни решения в полза на доброволството и доброволния труд . Нови страни – членки като Полша, Румъния, Чехия приеха специални закони за доброволството, доброволния труд и доброволците. Други страни, между които и България, все още остават само със разработени проекти на такива нормативно-правни документи, без те да са приети от законодателния орган на страната и да са влезли в сила. Това безспорно има задържащ ефект и води до непълноценно използване на доброволния труд като икономически и социален ресурс, вкл. и като ресурс в борбата с бедността. Всеизвестно е, че България е най-бедната страна в ЕС. Това е една от причините през септември 2008 г. у нас да се проведе Годишната асамблея на Европейската антибедност мрежа (EAPN), на която сме член от 1999 г.

Макар с известни различия за европейските страни в дефинирането на доброволния труд, може да се каже че относно неговите цели, основополагащи принципи и структура няма сериозни разминавания. Той е безвъзмездна

непосредствено-обществена дейност извършвана пряко и своевременно от доброволци по техен свободен избор и воля, за удовлетворяване на конкретни обществени потребности в различни сфери на обществения живот. Доброволният труд е пряко труд в обществена полза, труд за другите. Той е изява на активност на гражданското общество. Налице е вид благотворителност чрез труд.⁴ Доброволният труд има способността да функционира като граждански дорегулатор към действащите пазарни и административни механизми за управление на икономическите и социални процеси, за социално-справедливо създаване и преразпределение на обществено богатство.

Съществува икономически и психологически елемент на автоматизъм в действията на отделната личност при резки отклонения във величините на сътвореното и присвоеното от нея обществено богатство, с които действия тя стеснява тези отклонения за постигане на уравнивост в междуличностните отношения, каквито обществената практика и традиция ѝ налагат. В макро-икономически аспект, чрез мултиплицирането на тези действия в доброволството и благотворителността, се постига една устойчива среда за икономически и социален растеж. Получава се преход от субективни действия на отделната личност към обективни, независещи от нея икономически и социални ефекти. Тези действия на личността се изразяват в благотворителността и най-вече чрез доброволен труд, който в случая се изживява като ресурс на един устойчив обществен растеж.

От обществена и личностна гледна точка, доброволният труд има не по-малко значение от платения, а поради неговата голяма гъвкавост на организация и полагане, с висока доза на автоматизъм при включване на доброволците в преодоляването на кризисни ситуации за обществото, общностната група или отделната личност, това значение е дори по-голямо, защото не е опосредствано от пазарни и административни механизми и позитивния му ефект се постига най-бързо и с най-малко разходи. Няма опасност доброволният труд да измести или да конкурира в пазарен смисъл платения. В условията на пазарна икономика първият може само да допълва втория в обществените сфери, които последния не може да покрие напълно по една или друга причина към дадения момент. Доброволният труд не може да се подчини изцяло на пазарните закони, вкл. и на закона за конкуренцията, тъй като неговата цел е качествено различна от тази на платения труд. Този недостатък от пазарна гледна точка се оказва позитив от хуманна гледна точка, поради което дори и при пазарната икономика той не би трябвало да се ограничава и елиминира, а да се използва пълноценно като икономически и социален ресурс.

Целта на всеки доброволен труд е удовлетворяване на конкретни обществени потребности. Той може да се дефинира както с неговата най-обща цел, така и с основополагащите си принципи.

⁴ Вж. Златкова, А. Неплатеният труд в условията на пазарна икономика и проблемите с бедността. – Икономическа мисъл, 2006, No 6, с. 37.

На първо място, това е принципът на доброволността, който се изразява в свободната воля, високата лична мотивация и свободен избор на доброволеца при полагането на такъв труд. Доброволецът свободно определя мястото, времето, начина и преди всичко реципиента – получателя и потребителя на резултата на неговия доброволен труд. Всяка пряка или косвена принуда е недопустима за този вид труд. Посоченото изисква законодателното му уреждане да не го възпрепятства, а да създава нужните права, да очертава и разширява неговата територия, да съдейства за неговия растеж в обществен интерес. Йерархичните структури и отношения не са типични за доброволния труд. Негов основополагащ принцип е принципът на равнопоставеност както между самите доброволци, така и между тях и потребителите на продукта на техния труд.

Следващият основополагащ принцип е принципът на обществена ползност. Доброволният труд, при всички случаи, е труд за другите, в полза на обществото. Разходът на физическа и интелектуална енергия на индивида пряко за удовлетворяване единствено на негови лични потребности не е доброволен труд в смисъла му на социална и икономическа категория и няма обществен характер.

Истината е, че при определени кризисни ситуации, пазарните и административните механизми не са в състояние да насочат целия наличен трудов ресурс към социалните и икономическите сфери, които към дадения момент се нуждаят в най-голяма степен от него. В тези случаи, със своята висока степен на гъвкавост и експедитивност, доброволният труд поема непокритите от платения труд области. Най-често това са здравеопазването, образованието, домакинствата и т.н.

Друг неотменен принцип на доброволния труд е безвъзмездността. По своята същност той е неплатен труд. Доброволецът не се ръководи непосредствено от ползите, които неговия доброволен труд ще му донесе лично, а преди всичко от обществената ползност на този труд, поради което той го полага без идея за насрещна материална престация. При всички случаи, средствата които доброволецът получава за труда си са с равностойност под минималната работна заплата. Отсъствието на печалбата от целите на този вид труд, в условията на пазарна икономика, е причина за изкуственото му вменяване на неикономическа природа. Както неплатеният доброволен труд, така и неговият продукт в повечето случаи отпадат от макроикономическите политики и отчетност и остават извън макроикономическите показатели, системата на националните сметки (СНС) и брутния вътрешен продукт (БВП) с аргумента за отсъствие на икономическа значимост. Това е причина за неговата невидимост, подценяване и непълноценно използване вкл. и в нашата страна.

Други важни принципи на доброволния труд са разходоспестовния и разходопокривния. Първият беше отбелязан във връзка с характеристиката на доброволния труд – при минимални разходи да постига най-висок социален и икономически ефект.

Разходопокривният принцип определя необходимостта реципиента пряко или косвено да покрива разходите, които доброволецът извършва при полагането на доброволния труд, за да може той да се възпроизведе като работна сила. В противен случай този труд и доброволецът не могат да се реализират като такива. Тъй като реципиентите в масовия случай са неплатежеспособни лица тези разходи се поемат от доброволческата организация, чрез която доброволецът полага доброволен труд или от държавата. Тази практика се отнася за формалния доброволен труд. При спонтанния тези разходи частично или най-често изцяло се покриват от доброволеца, който в случая извършва благотворителност не само чрез доброволен труд, но и с материални и финансови средства.

Хуманността е един от основополагащите принципи на доброволния труд. Той защитава човешки ценности и човешки права. Пример в това отношение е доброволния труд на висококвалифицирани специалисти по линия на доброволчески организации като “Лекари без граница”, “Адвокати без граница”, Червения кръст и Червения полумесец, действащите на доброволни начала спасителни служби и др.

Трайно налагащ се в модерния доброволен труд е принципът на иновативността. Издигането на образователното и квалификационното равнище на доброволците в съчетание със свободния избор предопределят разширяващата се практика доброволецът да се включва в доброволен труд със собствено “know-how” или да усвои нововъведенията в трудовия процес организиран от дадената доброволческа организация, чрез която той полага доброволен труд и така да придобие нови знания и квалификация.

Важен принцип на доброволния труд е самоконтрола и дисциплината, който също е пряко свързан с принципа на свободен избор и доброволност. По тази причина отпада необходимостта от използване на пазарни лостове като работна заплата и разходите свързани с нейната организация и администриране. Отпада необходимостта от лостове на политическа или икономическа принуда. Този принцип е свързан и с разходоспестовния и рефлектира в повишаване ефективността на доброволния труд.

Основополагащ принцип на доброволния труд е съпричастността и взаимопомощта. Той е пряко свързан с принципите на обществена ползност, равнопоставеност и хуманност. Благодарение на него доброволният труд подпомага борбата с бедността и социалното изключване на хората изпаднали в бедност. Този труд не само създава блага, които ги извеждат от състоянието на бедност, но реализира и социалния контакт между доброволеца и реципиента. Той е и възможност за социално включване и подготовка за пазара на труда на доброволеца извън него с новите знания и практически опит, които му осигуряват и издигане нивото на конкурентоспособността му там.

Основополагащите принципи характеризират доброволния труд в тяхното единство и взаимообвързаност. Отпадането на който и да е от тях може да го

представи ограничено и изопачено, което води до негативни обществени нагласи към него, до непълноценното му използване като икономически и социален ресурс.

Доброволният труд се характеризира с голямо разнообразие на конкретните форми на обществено проявление.⁵ Различните видове доброволен труд, определени на основата на негови специфични признаци, го разкриват в съдържателен и структурен аспект.

В зависимост от признака спецификата на конкретната доброволческа дейност, доброволният труд се изразява в защита на граждански права на хора в неравностойно положение, борба с бедността, борба с престъпността и осигуряване на обществения ред, протовопожарна охрана, опазване на природната среда и поддръжка чистотата на околната среда, обгрижване на хора с увреждания, подпомагане на деца и възрастни и други.

Друг признак за определяне вида на конкретния доброволен труд е обществена сфера на неговото приложение – доброволен труд в сферата на здравеопазването, доброволен труд в сферата на образованието, доброволен труд в сферата на културата и т.н.

В зависимост от продукта на доброволния труд и реципиента, различаваме доброволчески услуги в полза на: хора с увреждания, хора изпаднали в бедност, хора в неравностойно положение, деца и др.

Много важен признак за определяне на доброволния труд е вида на доброволеца. В тази връзка различаваме младежки доброволен труд, женски доброволен труд, специализиран доброволен труд, когато доброволците имат висока образователна и квалификационна степен, какъвто е случаят с “лекари без граница”, “адвокати без граница”, планински спасители, пожарникари и др. Широко приложение тук има демографския признак в различните му направления. Доброволците се характеризират по пол, възраст, семейно положение, образование, квалификация и пр., като се предоставя конкретна информация за количеството и качеството на техния доброволен труд.

По териториален признак различаваме местен, регионален, национален, международен доброволен труд.

В зависимост от признака организация на доброволния труд, той бива формален и спонтанен. Формален доброволен труд е налице, когато той се организира от конкретна регистрирана доброволческа организация. Тя от своя страна може да е местна, регионална, национална или международна. Тези организации обикновено се регистрират по закона за организациите с нестопанска (non-profit) цел. Това може да са фондации, сдружения, корпорации, некорпоративна асоциация, кондоминиум (съвместно управление) и др. За България регистрацията на доброволческите организации

⁵ Вж. Икономическа мисъл, 2006, No 6, с. 38.

става по Закона за юридическите лица с нестопанска цел и по Закона за лицата и семейството. Масова форма на доброволния труд, вкл. и за България е спонтанния доброволен труд, който доброволците полагат извън доброволческа организация.

По признака продължителност на полагането, доброволният труд може да бъде на пълен или непълен работен ден, дългосрочен, когато е за по-дълъг период – над три месеца (над една година) или краткосрочен за по-малък период, надомен или извън дома (на терен) и прочие.

По признак нормативно-правно регламентиране и защита, доброволният труд се определя като правно регламентиран и правно нерегламентиран, като тук характеристиките се покриват с тези на формалния и спонтанния доброволен труд.

Може да се каже, че в европейските страни има нормативно-правно регламентиране на доброволния труд, което за отделните от тях е от различен порядък – законови или подзаконови, специални или съпътстващи правни уредби, като липсва единна концепция за същността и съдържанието на доброволния труд в тях. В различните страни се поставят различни акценти и в по-голяма или по-малка степен се уреждат различни аспекти и характеристики на доброволния труд. Известна хармонизация в това отношение се постига с приетите от Европейския съюз (ЕС) регламенти относно доброволния труд и доброволците в страните - членки, като например Европейската конвенция за европейска доброволческа служба за младежи от 2003 г. С подкрепата на Европейската комисия (ЕК), в тези страни се реализират конкретни проекти от Европейската програма за доброволен труд, в съответствие с действащите негови национални уредби.

Белгия разполага с Декрет за доброволците от 1991 г. и проект на Закон за доброволците. Великобритания има приета Стратегия за инфраструктурата на доброволния труд 2004-2014г. В Германия действа Закон за поощряване на една година доброволна социална работа (FSY). В Ирландия правителството е приело т.н. Бяла книга за доброволната дейност (White Paper on Voluntary Activity 2000). Испания има Закон за доброволчеството от 1991г. Италия е приела няколко специални закона – Закон за сътрудничеството и развитието на доброволческата дейност от 1987г., Закон за доброволчеството от 1991г., Закон за общественото партньорство от 1991г., Закон за подпомагане на обществените организации от 2000г., Закон за държавната доброволческа служба от 2001г. Литва има Закон за благотворителността и спонсорството от 1996г. Люксембург приема през 1999г. Закон за доброволната служба. От 2003 г. в Полша действа Закон за общополезните дейности и доброволците. В 2001 г. Румъния приема Закон за доброволния труд. През 2005 г. в Унгария влиза в сила Закон за доброволчески дейности в обществена полза.⁶ Франция от

⁶ Вж. Сравнителен анализ на европейските правни системи и практики, по отношение на доброволчеството. Български център за нестопанско право, 2005, с. 8.

2000г.разполага със Закон за държавните доброволци. В Чехия от 2002 г. действа Закон за доброволната служба.⁷

В законодателството на горепосочените страни, най-общо доброволният труд се представя като труд в полза на обществото, без принуда и без насрещна икономическа престация. Съществува изваждане на доброволния труд в полза на нуждаещи се членове на семейството от нормативно-правни документи за този вид труд в някои европейски страни като Ирландия, Дания, Румъния и други с аргумента, че държавното регулиране на тези отношения може да доведе до излишно вмешателство в сферата на семейството, при положение че поначало семейните отношения като цяло се регулират от семейното законодателство. Неравнопоставеността в нормативното третиране на различните форми на доброволния труд може да доведе до неравнопоставеност на доброволците и отпадане на социалната защита на лицата заети изцяло с доброволното обгрижване на нуждаещите се членове на семейството, каквато практика съществува и в България. В голямата си част тези доброволци попадат в групата на т.н.невидими бедни. Получава се парадокса точно тези, които със своя доброволен труд се борят пряко с бедността, в която са попаднали членове на техните семейства, да се окажат в нейния капан.

Ясното регламентиране на платения и неплатения – в конкретния случай доброволен труд, което да дава простор за тяхното развитие чрез рационалното им взаимодействие и взаимно допълване в условията на конкурентна пазарна среда съдейства за постигането на устойчив икономически растеж при осигуряване на правна равнопоставеност на лицата заети както с платен, така и с неплатен труд.

Френското законодателство регламентира три форми на организиран доброволен труд – доброволна държавна служба, доброволна пожарникарска и военна служба и доброволна служба за международна солидарност. При тях в значителна степен се постига равнопоставеност на лицата заети с неплатен труд с лицата заети с платен труд, по отношение условия на труд, социална защита и обществено признание.

Напредък в регламентирането на доброволния труд има в редица нови страни – членки на ЕС, като Литва, Полша, Румъния, Унгария и Чехия.

Законът в Литва регламентира доброволния труд чрез доброволчески организации. Може да се посочи като добра практика в тази страна, приемането през 2000 г. за законна всяка доброволна работа в съответствие с законодателните и правителствени регламенти, което намира място и в Кодекса на труда. Това е напредък в посока на постигане на равнопоставеност между лицата заети с платен и лицата заети с неплатен труд. Законът в Румъния поставя ясно разграничение между доброволен неплатен труд и платен труд, с опит за сближаване на условия на труд, социална защита и

⁷ Вж. Законодателна уредба на доброволния труд в ЕС и страни извън него, http://www1.parliament.bg/students/120_bg.html

обществено признание на заетите с тях. Полаганият съгласно закона доброволен труд, в Чехия е правно защитен. Доброволците имат правно гарантирани условия на труд, социално осигуряване и обществено признание.

В България доброволният труд все още не е регламентиран със специален закон. Има разработен проект на Закон за доброволчеството, който е одобрен от доброволческите организации в края на 2006 г., но все още не е приет официално. Те са обединени около становището, че “една от големите празноти в българското законодателство е липсата на правна уредба относно доброволците, полагането на доброволен труд и критерии и стандарти за осъществяването на доброволна дейност като цяло.”⁸

В чл. 3 на Пректозакона доброволният труд е определен като “дейност извън трудовите и служебни правоотношения, извършвана от физическо лице по собствен избор и без възнаграждение за юридически лица с нестопанска цел, местни или държавни органи.”⁹ Въпреки многото положителни страни на проекта е безспорно, че той има нужда от доработка преди приемането му от Народното събрание. Цитираното изваждане на доброволния труд от полето на трудовите правоотношения е трудно обяснимо както от икономическа, така и от юридическа гледна точка. Крайно време е да се преодолее неравнопоставеността между лицата заети с платен и лицата заети с неплатен труд, като последните получат своето правно и обществено признание в трудовото ни законодателство.

Относно полагането на доброволен труд и извършването на доброволчески услуги важат общите норми на гражданското ни законодателство, с някои ограничения. Такъв е случаят със Закона за адвокатурата, съгласно който безплатни адвокатски услуги се предоставят само на материално затруднени лица, на близки, роднини или на друг юрист. Други нормативно-правни документи, в които по един или друг начин се засяга доброволния труд и доброволците са Правилника за организацията и дейността по предотвратяване и ликвидиране на последствията при бедствия, аварии и катастрофи, Закона за закрила на детето, Закона за физическото възпитание и спорта, Закона за Българската академия на науките, Закона за противопожарната охрана, Правилника за приложение на Закона за защита на природата и т.н. Относно общественото признание на доброволния труд у нас, след обявената от ООН 2001 за Международна година на доброволците, заслужават внимание измененията и допълненията в Закона за Българския червен кръст (БЧК), както и в Кодекса на труда (чл.157, ал.1, т.7 от 2005г.) с предоставяне на правна възможност на лицата заети с платен труд за “обучение и участие в доброволни формирования за реагиране при кризи” като доброволци. Пример за правно регулиране и обществено признание на доброволния труд са приети междудържавни спогодби като Спогодбата между правителството на България

⁸ <http://www.bcnl.org/newsbg.php?n=203>

⁹ http://www.bcnl.org/pndocs/doc_31.doc

и правителството на Япония и Спогодбата между правителството на САЩ и правителството на България.¹⁰

Налага се извода, че в България липсва нужния правен капацитет за развитие и пълноценно използване на доброволния труд като ресурс за постигане на устойчив икономически растеж.

Добра практика в нормативно-правното регулиране на доброволния труд, довела до ангажиране с него на над една четвърт от населението има в САЩ. Действащият там Закон за закрила на доброволците от 1997 г. определя доброволния труд като безвъзмезден, в полза на обществото, а доброволците като мотивирани граждани, които желаят да помогнат на нуждаещите се, на страната и общността. Регламентиран е организиран доброволен труд, който се полага към организации с нестопанска цел и правителствени организации, с различна продължителност, извършван в дома или извън него, вътре в страната или в чужбина. Отчитат се като добри практики в общественото признание на доброволния труд обучението на доброволците, възстановяването на разходите им по извършването на тяхната доброволческа дейност, данъчните облекчения за доброволческите организации и др. Доброволен труд могат да ползват и църкви, държавни училища, обществени благотворителни организации, държавни клиники и болници, политически организации, компании за юридически консултации, работнически съюзи, професионални сдружения, институти за проучвания, правителствени агенции. С помощта на федерални капитали се постигат успешни партньорства между публичния и частния сектор при реализацията на рентабилни социални програми с доброволен труд. Добре уредената юридическа защита на доброволците има силен стимулиращ ефект върху тях и предоставя правна възможност за пълноценно използване на труда им. Налице е положително отношение на обществото към полагането на доброволен труд, като правителството всячески стимулира населението в това отношение.

В САЩ се обсъждат предимствата и недостатъците на доброволния труд, като той се съпоставя с труда на платения персонал с цел пълноценно оползотворяване на ресурса доброволен труд. При него се отчита значително нарастване на количеството извършена работа при запазване количеството на използваните ресурси. Това означава завишена икономическа ефективност, което оправдава изследванията в тази насока.

Насочването на вниманието на обществото и политиците към позитивите на доброволния труд би подпомогнало преодоляването на съществуващите негативни нагласи към него в новоприетите страни – членки на ЕС, вкл. и в България и би ускорило правното регламентиране на този труд при отчитане на равнопоставеността на заетите, както с платен, така и с неплатен труд.

¹⁰ Вж. <http://socinfo.ngolink.net/contents/bulgarian/volunteer2.htm>

Приноси на доброволния труд в борбата с бедността и постигането на устойчив икономически растеж и насоки на развитие

В САЩ, както и в редица европейски страни се извършва отчитане на резултатите на доброволния труд в полза на обществото, на гражданския сектор в него, на конкретни целеви групи, на отделни индивиди като реципиенти или като доброволци. Тези резултати в най-голяма степен разкриват приносите на доброволния труд в борбата с бедността и икономическото развитие. Непазарният характер на част от икономиката, както в новоприсъединените страни – членки на ЕС, така и във високо развитите страни не е основание за нейното ограничаване и опит за елиминиране. Все повече се налага необходимостта от нейното осветляване, правно регламентиране и пълноценно използване в интерес на обществото и на отделния човек.

Много е важно в обществата с пазарна икономика платения и доброволния неплатен труд да не се поставят, както теоретически, така нормативно-правно и практически един срещу друг, а да се поставят един до друг. Във всяка пазарна икономика платеният труд е основният и водещ трудов ресурс. Ролята на доброволния труд е на граждански дорегулатор – допълваща и подпомагаща икономическото и социално развитие.

Преднамереното недопускане на доброволния труд в трудовите правоотношения¹¹ има възпиращо действие спрямо неговото пълноценна изява, социална защита и правна закрила. Нужна е нормативно-правна уредба, която да осигурява практическата реализация на основната му функция в пазарни условия – да допълва и подпомага платения труд без да го подменя. Това изисква осветляване на предимствата от използването на доброволен труд. В САЩ това се прави. “Изготвят се доклади, прави се съпоставка между ползите от доброволния труд и от труда на платения персонал, търсят се начини за развитие и по-добро оползотворяване на ресурса доброволен труд. Виждат се и недостатъците от използването на доброволци, които се крият в това, че липсва възможността за контрол над тях посредством използването на материалните стимули...изводите са, че доброволците извършват много полезна дейност, защото макар и да не получават възнаграждение, те се мотивират от това, че извършват работа в полза на другите.”¹²

От горе до долу, във всички обществени сектори и сфери доброволният труд може да дава своя принос и има потенциал за развитие. Не може да се отрече факта, че на най-високо ниво се използва доброволен неплатен труд на експерти при разработване и обсъждане на важни политически и нормативно правни документи. Доброволен неплатен труд, като консултантски и други услуги се ползва в по-голяма или по-малка степен от административните управи на всички нива.

¹¹ Вж. Закон за доброволчеството – проект, чл.3; http://www.bcnl.org/pndocs/doc_31.doc

¹² Резюме на законодателно проучване на тема: “Законодателна уредба на доброволния труд в ЕС и страни извън него”, с.155; http://www1.parliament.bg/students/120_bg.html

Не бива да се подценява потенциала за развитие на доброволния труд и в бизнес сектора. Инспекциите по труда имат капацитет да контролират и използването на доброволен неплатен труд там, така че да не се злоупотребява с него и допуска прикрита принуда за неговото прилагане. Този труд има поле за изява при възникването на производствени аварии и други проблемни ситуации изискващи спешна и квалифицирана намеса на доброволци. Функционирането един до друг на платен труд и на доброволен неплатен труд най-ясно може да покаже техните конкретни качества и недостатъци и при всички случаи ще съдейства за повишаването на производителността на труда, което има сериозно значение за отделното предприятие. Повишаването на производителността на труда в бизнес сектора от своя страна е с най-голяма тежест в реализирането на стратегическата задача пред цялото ни общество за постигане на устойчив икономически растеж и изваждането на страната ни от позицията на най-бедната европейска държава.

В съвременното общество доброволният труд се разкрива в най-голяма степен като позитив на борбата с бедността в широкия смисъл, като отсъствие или ограничен достъп на хората до човешки и граждански права, а не просто като недостиг на пари. Неговата роля за нейното преодоляване е огромна и с бъдещ потенциал. Многобройни са организациите от гражданския сектор осъществяващи практическата реализация на борбата с бедността в различните и направления.

Приносът на доброволния труд към гражданския сектор като цяло е, че той е основният ѝ трудов ресурс. Без доброволците и техния труд гражданския сектор не е във състояние да функционира нормално в нито една съвременна страна.

Макар и неплатен, доброволният труд има своя принос и към всеки един доброволец, защото му предоставя нови възможности - за пълноценна гражданска и професионална реализация, за повишаване на неговата социализация, за придобиване на нови знания и умения, за овладяване на чужд език, за запознаване с културата на различни етноси, най-вече при международната доброволна дейност и т. н.

Най-непосредствен е приносът на доброволния труд за отделните физически лица, които потребяват неговия продукт-реципиентите. Липсата на обобщена актуална информация за приносите на доброволния труд и доброволците в България затруднява тяхното осветляване и анализ. Информацията от реализираните проекти в това отношение във връзка с Международната година на доброволците е крайно недостатъчна и за нейното попълване не бива да се чака следващата такава през 2011 година. Нужна е малко политическа воля за обобщаване на информацията от годишните отчети на неправителствените организации у нас. Всяка една от тях с готовност ще ги предостави на всяка национална институция заела се с това, тъй като така се дава възможност за по-голяма публичност на тяхната дейност и нейното обществено признание. В това отношение се оказва недостатъчна съществуващата към момента практика, съобразно изискванията на Правилника за прилагане на Закона за

социално подпомагане, всички доставчици на социални услуги към 31 май на всяка година да предоставят в Агенцията за социално подпомагане отчет за дейността си в това направление.¹³

Според наличната у нас национално обобщена информация в Бюджет на времето 2001/2002 г. среднодневната заетост в минути с доброволна работа общо на едно лице е едва 9 минути.¹⁴ Неплатеният доброволен труд за 2001г.на човек е 54.7 часа. Този труд остойностен на база минимална часова работна заплата е 32.27 лв.на човек за 2001 г., като относителния дял на неплатения доброволен труд спрямо БВП е само 0.86%.¹⁵

Масовизирането и пълноценното използване на доброволния труд като изява на гражданска активност, принос в борбата с бедността и постигането на устойчив икономически растеж изисква изучаване и прилагане опыта на водещите доброволчески организации в набирането, мотивирането, обучението, реализирането и стимулирането на доброволците; планирането, организирането и отчитането на техния труд и създаден обществен необходим и полезен продукт.

Пример в тази насока е дейността на Българския червен кръст(БЧК) – най-старата и най-голяма доброволческа организация в нашата страна. Ежегодните ѝ отчети разкриват богатия диапазон от дейности осъществявани главно с доброволен труд в 17 основни позиции, като всяка една от тях има своя вътрешна структура.¹⁶

През 2006 г., главно със своите 130 000 доброволци БЧК успява да подпомогне над 200 000 души при реализацията на своите проекти и програми, за което заслужено получава през 2007 г.наградата за доброволчество на Международната федерация на дружествата на Червения кръст и Червения полумесец.По-конкретно: “над 5000 души са получили пакети с хранителни продукти. Финансово са подпомогнати 376 нуждаещи се. Около 1000 души...са получавали безплатен обяд всеки ден. На 290 души е предоставяна услугата социален патронаж. Над 100 възрастни хора са обгрижвани от доброволци на БЧК в Дома за възрастни хора към организацията. Осигурени са целогодишни грижи за 241 бездомни деца в Дневните центрове и Центровете за безнадзорни деца на БЧК. По програма за сътрудничество с Държавната агенция за бежанците са подпомогнати над 1000 души...продължи работата по програмата на БЧК за възстановяване след наводненията в страната през 2005 година. Осигурена е различна по вид помощ на над 60 000 души. Ремонтирани са 76 къщи, 7 здравни центъра и четири детски градини...Младите доброволци са работили по различни програми за промоция на здравето, за превенция на ХИВ/СПИН, срещу пристрастяването към наркотици...обучения по правата на

¹³ <http://www.bcnl.org/newsbg.php?n=277>

¹⁴ Вж. Бюджет на времето 2001/2002; <http://www.nsi.bg/census/timeuse.htm>

¹⁵ Вж. Икономическа мисъл, 2007, No 5, с. 62.

¹⁶ <http://www.redcross.bg/index.php?ladger=activities>

човека и борбата с проявите на различни форми на дискриминация, както и за намаляване на риска от трафик на жени и деца от България.”¹⁷

Накратко, такава е дейността само на една от организациите на гражданския сектор в България. Макар и не в тези мащаби, останалите организации от този сектор, които са хиляди също имат не малък обществен принос чрез труда на своите доброволци, с който българското общество все още не е запознато в нужната степен за да го признае и оцени адекватно.

Според изследването и анализа на американската Агенция за интернационално развитие, през 2006 г. в България са регистрирани 27000 неправителствени организации (НПО), като само 2500 от тях са активни. Последните “се представят като силни, уважавани доставчици на специализирана помощ на централно, регионално и местно ниво. Нарасналият капацитет на НПО ги прави желан партньор в развитието и изпълнението на законодателните реформи, национални и местни политики.”¹⁸

Таблица 1
Индекс за устойчивост на НПО в страни-членки на ЕС от ЦИЕ¹⁹

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Чехия	2.4	2.3	2.5	2.4	2.7	2.7	2.7
Естония	2.4	2.1	2.2	2.2	2.1	2.1	2.1
Унгария	2.3	2.6	2.6	2.7	2.6	2.7	2.6
Латвия	2.8	2.9	2.8	2.7	2.6	2.6	2.6
Литва	3.2	3.0	2.8	2.6	2.7	2.7	2.7
Полша	2.1	2.1	2.2	2.1	2.3	2.3	2.3
Словакия	1.9	1.9	2.1	2.2	2.5	2.6	2.5
Словения	N/R	N/R	N/R	3.4	4.0	4.0	4.0
България	3.7	3.6	3.1	3.1	3.2	3.2	3.2
Румъния	4.1	4.0	3.7	3.8	3.7	3.6	3.6

За 2000, 2001 и 2003 г. липсват данни за Словения.

От 1997г. насам Агенцията ежегодно извършва измервания на Индекс за устойчивост на НПО(NGO Sustainability), като чрез него изследва средата, в която е поставено гражданското общество в различните страни при използването на 7 показатели: законодателна среда (Legal Environment) , организационен капацитет (Organizational Capacity), финансова жизнеспособност (Financial Viability), подкрепа (Advocacy), предоставени услуги (Service Provision), инфраструктура (Infrastructure) и обществен имидж (Public Image). Индексът и всеки показател се представят в седем степенна скала, от седмица за ниско или слабо ниво на развитие до единица за много

¹⁷

http://www.bnr.bg/RadioBulgaria/Emission_Bulgarian/Theme_Obtestvo/Material/red_cross_crescent.htm

¹⁸ http://www.usaid.gov/locations/europe_eurasia/dem_gov/ngoindex/2006/bulgaria.pdf

¹⁹

http://www.usaid.gov/locations/europe_eurasia/dem_gov/ngoindex/2006/statistical_annex.pdf

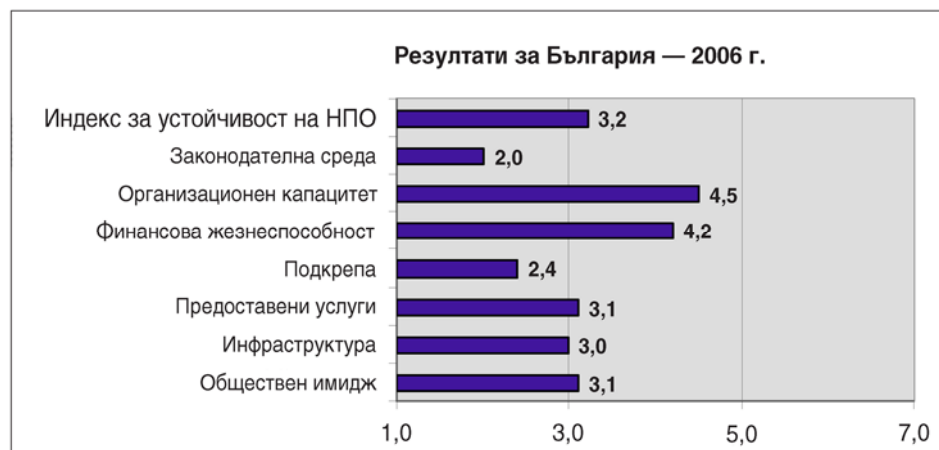
напреднало ниво на прогрес. Изследването се основава и на предоставен от всяка страна доклад съдържащ анализ на нейния неправителствен сектор.

Може да се каже, че сред представените в таблица 1 страни от ЦИЕ по седем степенната скала от 2002 г. насам България заема едно добро място със своя неправителствен сектор, основан главно на доброволния труд на неговите доброволци.

Относно конкретните показатели измерващи устойчивостта на НПО от схема 1 е видно, че към 2006 г. за България най-сериозно стои въпросът с решаване на проблемите свързани с финансовите възможности и организационния капацитет. Посоченото налага активизиране на дейността по осигуряването на финансовия ресурс не само от частни донори, но и от държавните институции, което неминуемо ще рефлектира позитивно и върху засилване на организационния капацитет на НПО у нас.

Схема 1

Измерени стойности на устойчивост на НПО в България и конкретните показатели към нея²⁰



Въпреки все още неприетият Закон за доброволчеството в България, страната ни има сериозен напредък по отношение на показателите законова среда и подкрепа, след приемането на Закона за юридическите лица с нестопанска цел, по който се регламентира регистрацията и дейността на НПО от 01.01 2001г. От 2003 г. Националният статистически институт предоставя национално обобщена статистика за броя на доброволните сътрудници на предприятията с нестопанска цел на основата на техните годишни отчети, извършвани по въведената нова правно регламентирана форма.

²⁰ http://www.usaid.gov/locations/europe_eurasia/dem_gov/ngoindex/2006/bulgaria.pdf

Посочените положителни резултати правят трудно обяснима съществуващата за българската общественост слаба видимост на доброволния сектор в страната. Единственото обяснение е за опасения на пазарния сектор и платения труд от конкурентоспособността на доброволния труд и възприемането му просто като алтернатива, а не като допълнение на платения труд, като позитив на борбата с бедността и граждански дорегулатор на икономическия растеж.

“НПО се подчиняват на строги изисквания за отчетност и публичност, като всички юридически лица с нестопанска цел трябва да представят финансовите си отчети на Националния статистически институт, Съдебния и Централния регистър на Министерството на правосъдието. Прозрачността обаче се затруднява от липсата на актуална информация на сайтовете на регистрите.”²¹

Българското изследване на доброволния сектор в страната ни през 2002 г. показва, че 23% от организациите разчитат при необходимост на 10 доброволеца, 18% на 20 доброволеца, 19 % на 50 доброволеца, 10% на 100 доброволеца и 30 % на над 100 доброволеца.²² Както броят на доброволците, така и приносите на техния доброволен труд е сериозен и не бива да се подценява и прикрива с отсъствието на достъпна обобщена информация на национално ниво. При това изследване “86% от лидерите на НПО споделят убеждението, че българското законодателство не само че е лишило от правен статут доброволния труд, но и го поставя в дискриминираща среда. Дори трудът на затворниците е по-защитен и обществено признат и оценен. Техният труд се признава за осигурителен стаж, а трудът на доброволеца, който може би е най-ефективен от икономическа и социална гледна точка, не се признава. В България доброволният труд е труд, който полагаш безвъзмездно, като освен това поемаш и разходите по него.”²³ Може да се каже, че и към настоящия момент картината не се е променила особено. В масовия случай доброволецът като такъв не е социално осигурен и правно защитен, а неговия труд в редица случаи се ползва за пропагандно-рекламни цели на недобросъвестни лица. Злоупотребите с доброволен труд не са изключение и водят до отлив на доброволци във вреда както на нуждаещите се лица от уязвимите групи на населението, така и на обществото като цяло.

Крайно време е да се промени отношението на законодателната власт и политиките към доброволния сектор в България, към доброволците и техния труд, като се възприемат добрите практики от развитите страни. Пример в това отношение са САЩ, където близо 1/3 от населението участва с доброволен труд, който е обществено признат и оценени неговите приноси към обществото, дадената уязвима група от населението или отделния нуждаещ се човек.

²¹ <http://lex.bg/bulletin/?isi=246&tp=n&id=5149>

²² Изследване на доброволния сектор в България, април-май 2002г., изд. Фондация “Общество и информация”, С., с.30;

<http://socinfo.ngolink.net/contents/bulgarian/survey.pdf>

²³ Пак там, с. 39.

Достъпна за всеки е актуалната информация от направените със съдействието на държавата на макрониво измервания по отношение на доброволния сектор. За периода от септември 2006 г. до септември 2007г. в САЩ 60 838 000 души, т.е. 26,6% от населението е полагало доброволен труд, в т.ч. 25 724 000 или 22,9% мъже и 35 114 000 или 29,3% жени.²⁴

Налице е детайлна държавна информация, което означава обществено и политическо признание за доброволците и техния принос в общественото развитие. Ежегодно в САЩ се провежда Национална конференция по проблемите на доброволчеството с представителство на държавата на най-високо ниво и местната власт, на доброволния сектор, на науката, бизнеса и обществеността. Обсъждат се неговите приноси и се очертават насоките на неговото развитие. През 2007г. конференция е проведена във Филаделфия, а за 2008г. – в Атланта.

На такава основа могат да се разработват и да се реализират успешно нови политики за пълноценно използване на националния ресурс доброволен труд.

Изтъкнат представител на гражданския сектор в САЩ е Корпорацията за национално и обществено обслужване (Corporation for National and Community Service). “Всяка година Корпорацията осигурява възможност на повече от 2 млн. американци от всички възрасти и среди да служат на обществото и страната си чрез нейните три основни структури – Senior Corps, AmeriCorps и Learn and Serve America.”²⁵ Над 80% от работещите в Корпорацията са доброволци. Мисията на Корпорацията е да подобрява живота, да укрепва обществото и да насърчава гражданската активност чрез доброволен труд и доброволчество.

Първата структура – Senior Corps има над 500 000 доброволци в пенсионна и предпенсионна възраст (на 55 и повече години). Техният доброволен труд се ползва главно за наставнически, възпитателни и образователни услуги. Получателите на помощ от доброволците в тази структура са повече от 1,3 милиона през 2006 година. Това е добра доброволческа практика, с която не могат да се похвалят редица европейски страни, включително и България.

Втората структура – AmeriCorps през 2006 г. има 1,4 млн. доброволци, които полагат своя доброволен труд при решаването на национални и местни проблеми, оказват помощ на общностите, в борбата с бедността, неграмотността и престъпността, за преодоляване на последиците от природни бедствия, злоупотреки и катастрофи в пострадалите райони, за посрещане на критични нужди в областта на образованието, обществената безопасност, здравеопазване и екология. Третата структура на Корпорацията – Learn and Serve America, организира доброволците за оказване на помощ със своя доброволен труд главно в сферата образованието и обучението. През 2006 г.

²⁴ Volunteering in The United States, 2007, p.2;
<http://www.bls.gov/news.release/volun.nr0.htm>

²⁵ Corporation for National&Community Serve, Report 2007; www.nationalservice.gov

повече от един милион доброволците от тази структура са предоставили помощ на повече от 1500 училища, колежи и местни организации.

Корпорацията има и изследователска дейност по отношение на доброволчеството, с която подпомага държавните органи при изработването на информацията и държавната стратегия за него на национално ниво .

Една от стратегическите цели, които САЩ си поставят по отношение на доброволния труд е през 2010г. доброволците там да достигнат 75 милиона.

Обобщено основните насоки на развитие на доброволния труд могат да се представят в следните направления: На първо място, разработване и реализация на последователна национална политика за доброволния труд и доброволчеството при преодоляване на все още съществуващите пред тях административни пречки, нормативно-правни бариери и възможности за злоупотреби с доброволци. Посоченото може да се постигне чрез отчитане на законодателните препоръки направени от НПО, създаване на по-добър механизъм за регулиране на договорните отношения между страните свързани с доброволен труд и приемане на Закон за доброволчеството и у нас, който да осигури равнопоставеност на заетите с платен труд и доброволците, по отношение условия на труд, социална защита и правна закрила.

Интерес представляват предложенията на доброволците, при определени условия, техния труд да се зачита за неформално образование, трудов стаж, професионална практика при кандидатстване за работа и мярка срещу социалната изолация.²⁶ Въпреки отчетения напредък, все още в не малка степен остава в сила направеното през 2002 г. заключение на НПО у нас, че “действащото трудово законодателство не регулира и не защитава лицата предоставящи своя труд доброволно и безвъзмездно, което ограничава приложното поле за предоставяне на труд доброволно.”²⁷

Отстраняването на административните и правни бариери, хармонизацията с правните норми на ЕС, включването в данъчните, застрахователните и осигурителните закони на правила за насърчаване на доброволния труд е предпоставка за увеличаване броя на доброволците в България и наличния национален трудов ресурс за по-успешно постигане на стратегическите цели пред страната ни в икономически и социален план.

На второ място, основна насока на развитие на доброволния труд е прилагането спрямо него на съвременен мениджмънт. Използването на добрите практики и ефективното прилагане на всички негови необходими елементи е гаранция за увеличаване на доброволците и повишаване качеството на техния труд. Добре изградената визия на отделните НПО работещи с доброволци, с ясно формулирана и огласена мисия, разработена стратегия на

²⁶ <http://socinfo.ngolink.net/contents/bulgarian/volunteer7.htm>

²⁷ Правна рамка на доброволната дейност и доброволците, изд.БЦНП, 2002; http://www.bcnl.org/pdf_bg/Volunteers%208.pdf

основата на задълбочен анализ със свои цели, конкретизирани в ресурсно осигурени програми и политики за изпълнение на отделните етапи подпомагат процеса на набиране, мотивиране и включване на доброволците в общественополезен труд.²⁸

В тази връзка е важно да се развие информационното обезпечаване на НПО и на всички страни заинтересовани от развитието на доброволния труд, да се активизира обмяната на добри практики и ценна информация между НПО, както от страната, така от другите страни. Провеждането на ежегодни местни, регионални, национални и международни форуми с участието на доброволци, политици, научни работници и медии по проблемите на доброволния труд са изключително полезни за неговото развитие.

Много важни елементи, които не бива да се подценяват са приобщаването, обучението, оперативната подкрепа и стимулиране на доброволците с последващо признание на техния принос, измерен чрез прилагането на съвременни методи за оценяване/остойностяване на доброволния труд при ефективно функциониране на правни и контролни механизми за избягване на злоупотребите с него. НПО полагат сериозни усилия в това отношение, но все още недостатъчната политическа и правна подкрепа, както и ограничения им финансов ресурс затрудняват усвояването на съвременния доброволчески мениджмънт в неговата пълнота.

Посоченото рефлектира негативно върху реализацията на следващата основна насока на развитие на доброволния труд – неговото признаване и остойностяване на национално ниво. Може да се каже, че в това отношение у нас засега няма никакъв напредък и са необходими сериозни съвместни усилия на икономисти, статистици, юристи и политици за преодоляване на този недостатък.

Признаване и остойностяване на доброволния труд

Възприемането на доброволния труд не просто като алтернатива, а преди всичко като допълнение и продължение на платения труд в условията на пазарна икономика, позволява друг поглед и нови практики на набиране на доброволци, отчитане на броя им, отработените от тях часове и остойностяването на положения доброволен труд. Фактът, че той се полага безвъзмездно от трудоспособни лица във време незаето с платен труд не е основание доброволците да не бъдат причислени към икономически активните лица и наличната работна сила. Международна практика е доброволно положения труд възмезден под официално приетата минимална работна заплата да се признава за доброволен неплатен труд. Това позволява прилагане на методика за остойностяването му основана на условна цена равняваща се на минималната часова работна заплата минус единица (за България това е една стотинка) за всеки отработен час доброволен труд.

²⁸ Вж. Стъпки на съвременния доброволчески мениджмънт, изд. БЧК, 2006.

Включването на бюрата по труда в набирането и отчитането на доброволците и техния труд би подпомогнало в значителна степен процеса на остойностяване на доброволния труд и признаването му като важен фактор за социално включване, придобиване на нови знания и трудов опит, както и повишаване на конкуретоспособността на пазара на труда, преди всичко на обезкуражените лица и приобщаването им към работната сила и в крайна сметка намаляване на безработицата и увеличаване на икономическата и гражданската активност. Законодателното, финансовото и административно съдействие на държавата и държавните институции за осигуряване на реална възможност на трудоспособните лица в страната свободно да избират и полагат не само платен, но и доброволен неплатен труд ще повлияе положително върху икономическия растеж и намаляването на бедността. Подобна практика би била в интерес на предприятията и организациите нуждаещи се от доброволен труд, реципиентите потреблящи неговия продукт, държавата и работодателите, поради повишаването на качеството и количеството на предлаганата работна сила, което е особено важно за нашата страна днес при отчетения недостиг в това отношение.

От друга страна, обявяването в бюрата по труда на лицата нуждаещи се от доброволен труд и на доброволците дава допълнителна възможност на инспекциите по труда да осъществяват контрол върху спазването на трудовото законодателство и необходимите условия на труд, както при полагането на платен, така и при полагането на неплатен труд.

Международен и национален напредък в остойностяването на доброволния труд се осъществява от 1999 г. насам. В периода 1999 – 2002 г. Департаментът по икономически и социални дейности и Статистическият отдел към ООН разработват Ръководство за non-profit институции в Системата на националните сметки (Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts).²⁹ Това са непазарните и недържавните институции, чиято непосредствена цел е не печалбата, а извършването на хуманитарна и благотворителна дейност, осъществявана преди всичко с доброволен труд, определени като НПО и съгласно действащата у нас нормативно-правна уредба като юридически лица с нестопанска цел-предприятия, фондации и сдружения.

През 2000 и 2001 г. Ръководството се тества и прилага пробно от националните статистики в 11 развити и развиващи се страни – Австралия, Белгия, Канада, Израел, Италия, Мозамбик, Нидерландия, Филипините, Южна Африка, Швеция и Тайланд. След обсъждане на получените резултати, Ръководството е одобрено за публикуване и излиза от печат през 2003 г.³⁰

Ръководството препоръчва създаване на сателитна сметка на non-profit сектора и осигуряване на информация относно:

²⁹ Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts, New York, United Nations, 2003.

³⁰ <http://www.oecd.org/dataoecd/27/2/1958994.doc>

- брой организации в non-profit сектора по сфери на дейност,
- брой заети лица в non-profit сектора, платени и доброволци,
- добавена стойност от организациите в non-profit сектора,
- стойност на доброволческите приноси по сфери на дейност,
- разходи по дейността,
- източници и годишен доход включващ благотворителност, вноски и държавна подкрепа, вътрешна и международна,
- размер и разпределение на натрупаните субсидии.³¹

Non-profit организациите в сателитната сметка са дадени според главната им сфера на активност в разработения и приет Международен класификатор на non-profit организациите (ICNPO).³² Посочени са 12 групи активности, които по-нататък са разделени в 24 подгрупи. Тези 12 главни групи активности са следните: култура и отдиш; образование и научно-изследователска дейност; здравеопазване; социални услуги; околна среда; развитие и жилищно строителство; законодателство, защита и политики; благотворително сътрудничество и доброволческо съдействие; международна дейност; религия; бизнес и професионални организации, съюзи; други.

Канада е първата страна предприела още през 2000 г. конкретни действия по разработването на сателитна сметка на non-profit сектора и доброволчеството. Канадската сателитна сметка "Satellite Account of Nonprofit Institutions and Volunteering"³³ е присъединена към Канадската СНС, без да нарушава изискванията за пълнота, съвместимост и съпоставимост на статистическите данни в нея.

През април 2004 г. Европейската комисия организира семинар, на който се разглеждат и обсъждат Канадската сателитна сметка и сателитните сметки на социалната икономика.³⁴ Започват по-активни действия в страните от ЕС за осветляването на non-profit сектора и на доброволния труд полаган от доброволците в него.

В съответствие с Ревизията на Системата на националните сметки от 1993 г. (СНС'93) и препоръките на ООН за разработване и прилагане на сателитни (помощни) сметки, при остойностяването на доброволния труд се използват input (вход) – output (изход) подходи и конкретни методи основани главно на времеви и стойностни измервания. В посоченото Ръководство се препоръчват

³¹ <http://www.jhu.edu/ccss/unhandbook>

³² <http://www.statcan.ca/english/freepub/13-015-XIE/2007000/icnpo-en.htm>

³³ <http://www.statcan.ca/english/freepub/13-015-XIE/2007000/concept-en.htm>

³⁴ <http://europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/conferences/doc/bertrand-en.pdf>

пет метода за остойностяване на времето заето с полагането на доброволен труд от доброволците. Input методите изчисляват стойността на труда положен от доброволеца. Предлагат се три метода – метод на средната заплата, метод на заменяемата заплата и метод на подходящата цена. Output методите се фокусират върху ползите, продуктите и услугите, които доброволчеството създава. Предложените методи са метод на социалните ползи и метод на ползата за доброволец.

Смята се, че методът на средната заплата (Average Wage method) е лесен за употреба и обезпечава стандартизиран способ за определяне стойността на доброволния труд.³⁵ Остойностяват се на база средна заплата за страната отработените часове доброволен труд. В САЩ правят такива измервания отдавна. Измерената доларовата стойност на един час доброволен труд по години е следната: 1980 г. – 7.46\$; 1990 г. – 11.41\$; 2000 г. – 15.68\$; 2002 г. – 16.74\$; 2004 г. – 17.55\$; 2006 г. – 18.77\$; 2007 г. – 19.51\$.³⁶

Такива измервания в България не се правят, но ако имахме налична статистика за отработените часове доброволен труд, със съответно пресмятане на курса долар-лев и отчитане на различията в националната производителност на труда, бихме могли да остойностим, макар и приблизително, положения от доброволците труд и у нас. Стъпки в тази посока има от 2003 г. насам с въведената към годишните отчети на предприятията с нестопанска цел справка за членове и доброволни сътрудници и добавените редове за брой на доброволците и за отработени от тях часове. Проблемът е в това, че в дадените указания към справката вместо да се препоръчат способности за точното им определяне се дава възможност оценката за тях да е приблизителна и в резултат, вследствие несигурността на тази информация тя не се обобщава за страната и не се посочва в годишните издания на Националния статистически институт.

От таблицата е видно, че броят на доброволните сътрудници за 2005 и 2006 г. имат леко намаление, наред с твърде малкия им брой за всички посочени години, което може да се приеме като икономически незначима величина. Пропуска се факта, че почти всяко физическо лице член на фондация или сдружение в по-голяма или по-малка степен участва с доброволен труд за успешната реализация на дейността им. С други думи отчетените доброволни сътрудници се явяват за дадената фондация или сдружение външни доброволци, а отчетените като членове – физически лица се явяват нейни вътрешни доброволци. От тази гледна точка, доброволците общо за 2003 г. са 1136 хил. души, за 2004 г. – 1468 хил. души, за 2005 г. – 1103 хил. души и за 2006 г. – 1254 хил. души. По този начин се стига до една надценена, но все пак по-реалистична картина на доброволния сектор у нас, отговаряща на признатите и от чуждестранни авторитети традиции на България в доброволчеството и използването на доброволния труд. Причина за невидимостта на този труд е и факта, че българският доброволец най-често не

³⁵ Placing a Value on Volunteer Time, RGK Center, 2005, p. 1.

³⁶ http://www.independentsector.org/programs/research/volunteer_time.htm#value

желае да се афишира като такъв и предпочита анонимността. Поради непечелившия (non-profit) характер на дейността на НПО и т.н. у нас предприятия с нестопанска цел регистрирани като фондации и сдружения, както и почти отсъстващото в масовия случай за тях държавно финансиране и толериране, те разполагат с твърде ограничени финанси, не са в състояние да възстановяват направените от доброволците присъщи разходи за дейността им, да ги застраховат и осигуряват и в крайна сметка най-често се въздържат да обявяват своите доброволци и отработените от тях часове. Такъв е примерът дори с една от големите и с многогодишен опит доброволческа организация като Българския туристически съюз.

Таблица 2

Членове и доброволни сътрудници в сдружения и фондации към 31 декември на съответната година (хил. бр.)³⁷

	Към 31.12. 2003	Към 31.12. 2004	Към 31.12. 2005	Към 31.12. 2006
Членове	1180	1514	1160	1329
Физически лица	1097	1423	1072	1224
Юридически лица	83	91	88	105
Доброволни сътрудници	39	45	31	30

На проведената през 2006 г. на международния ден на доброволеца - 5 декември, конференция в УНСС по проблемите на доброволческата дейност, Нийл Бунс – постоянен координатор на ООН за България, изтъква в своето слово доброволчеството като българска национална черта.³⁸ Главното към което е нужно да се насочат усилията у нас е преодоляването на невидимостта на доброволния труд и намиране на нужните методи и средства за неговото осветляване и пълноценно използване.

Друг препоръчителен метод за остойностяване на доброволния труд е методът на заменяемата заплата (Replacement Wage method). При него труда на доброволеца се оценява със заплата за дадения вид работа на наемния работник. Поставя се акцент върху вида на труда според професионалната му и квалификационна определеност. Налице е еквивалентност на труда на доброволеца и труда на наемния работник по вид и постигане на равнопоставеност между платен и неплатен труд. Проблемът тук е, че при този метод не може да се определи точно заплащането за всеки вид работа и се налагат повече усилия и изследвания за определяне на средна заплата по отделни видове труд.

Трети от посочените input методи е методът на подходящата цена (Opportunity Cost). При него се има предвид квалификацията на доброволеца. За оценка на труда му се използва заплата, която той получава на платеното си работно място. Този метод се смята за най-подходящ при оценка труда на

³⁷ Статистически годишник, НСИ, 2007, с. 236; 2006, с. 262; 2005, с. 258; 2004, с. 254

³⁸ http://www.unwe.acad.bg/?page_id=2&gal=33&show=1

доброволците с висока степен на образование, квалификация и трудов опит (лекари, учители и др.), които полагат съответстващ на тях доброволен труд. Когато доброволците полагат доброволен труд различен по вид и не изискващ квалификация и образование, които те притежават - този метод не е подходящ за оценка на техния доброволен труд. Методът е неприложим за оценка на труда на доброволците без платено работно място и без квалификация.

Output метод за остойностяване на доброволния труд е методът на социалните ползи (Social Benefits method). При него са налице две разновидности – първо, преки ползи (direct output) и второ, непреки ползи (indirect output).

Измерванията при първата разновидност се основават на пазарната цена на стоки и услуги от бизнес сектора, аналогични на създадените от доброволеца продукти и услуги пряко ползвани от бенефициента. При втората разновидност акцента се поставя върху ползите от доброволния труд в по-широк план, включващи съпътстващите и вторични ползи както за отделните бенефициенти, така и допълнителните ползи за социалните групи в които работят доброволците и обществото като цяло, например намаляването на престъпността, подобряването на околната среда и други. Тези измервания са по-сложни, но не по-малко важни при остойностяването на доброволния труд.

Друг препоръчителен output метод е методът на ползата за доброволец (Value to Volunteer method). Този метод измерва ползата, която доброволеца получава в замяна на изразходваните от него време и усилия. Такава полза може да е придобита нова квалификация, допълнителен трудов опит, възможност за по-добра бъдеща платена заетост и т.н. Оценява се как доброволният труд въздейства върху живота на доброволеца. Тези ползи са комплицирани и трудно поддаващи се на количествена оценка, поради което информацията за тях е ограничена.

В България единствено БЧК предоставя методическо ръководство за остойностяване на доброволния труд с препоръка “да се изчисли финансовата стойност на времето, дарено от доброволеца в рамките на една година. Може да се използва следната формула:

Стойност на времето, дарено от доброволеца = Брой часове дарени от доброволеца за една календарна година x Средната надница за час доброволен труд (вкл.осигуровки) за настоящата година.”³⁹

Добре е и да има унифицирана отчетна форма за брой доброволци и отработени от тях часове, която да се ползва не само от НПО, но и от общини, държавните институции и предприятията, които ползват доброволен труд.

САЩ са страна, в която доброволният труд е осветен в най-голяма степен и обществото разполага с лесно достъпна селектирана и агрегирана информация за него не само за страната като цяло, но и за всеки отделен щат, както и за по-

³⁹ Стъпки на съвременния доброволчески метиджмънт, БЧК, 2006, с. 23.

големите градове в нея. Измерванията на организациите от non-profit сектора и на домакинствата включват елементи, характеризиращи количествено и качествено доброволците и доброволството там.

Ежегодно Бюрото по трудова статистика на САЩ предоставя точни статистически данни – брой доброволци по пол, възраст, етническа принадлежност, образование, статус в заетостта и други; брой и вид доброволчески организации; видове доброволчески активности; брой отработени часове доброволен труд по видове и по организации; доларова оценка на 1 час доброволен труд и т.н.⁴⁰ Това позволява да се остойности годишния принос на доброволния труд и той да се съотнесе към БВП. В резултат, е налице възможност и реална добра практика на признание на доброволния труд адекватно на ролята му за развитието на обществото и решаването на неговите икономически и социални проблеми.

Приложението на подобни добри практики, съобразени с конкретните условия, е препоръчително за всяка страна разполагаща с ресурса доброволен труд и с възможности за неговото пълноценно използване.

*

В заключение може да се каже, че водещата положителна роля на доброволния труд в борбата с бедността е всепризната, тъй като основните дейности свързани с обгрижването на бедни, болни и изпаднали в кризисни ситуации хора и общности се извършват главно от доброволци и неговото развитие в тази посока е неоспоримо и не подлежи на съмнение. Не така стои въпросът с другата актуална и перспективна роля на доброволния труд – да бъде граждански дорегулатор на икономическия растеж. Това е един нов поглед към този труд, който заслужава внимание и изисква най-малко две неща: първо, нормативно-правни и административни възможности за реализация на иновативната функция на доброволния труд, т.е. на способността му да навлиза в нови, непечеливши за платения труд към дадения момент територии и сфери и да отваря нови пространства за навлизането му там впоследствие, което означава развитие на пазарната икономика и бизнес сектора; второ, нормативно-правни и административни възможности за реализация на допълващата и подпомагаща платения труд функция на доброволния труд, изразяваща се в ресурсно обезпечаване с труд на традиционно пазарно неефективните, но обществено необходими части на съвременната икономика, основно т.н. социална икономика.

Време е да се преодолее ограниченото разглеждане на доброволния труд единствено като алтернатива на платения труд и да се създадат нужните условия за тяхното по-ефективно съвместяване и успешно бъдещо развитие в интерес на обществото.

⁴⁰ <http://www.bls.gov/news.release/volun.nr0.htm>

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ФИНАНСИРАНЕТО НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИНОВАЦИОННА АКТИВНОСТ – РЕГИОНАЛНА ПЕРСПЕКТИВА

В България съществуват регионални диспропорции в нивото на иновационна активност, като в една от неблагоприятните позиции е Югоизточният планов регион (ЮИПР). Същевременно малките и средните предприятия (МСП) с иновационна активност не са особено отворени и не демонстрират високо ниво на осигуреност с финансови източници като инвестиционни фондове, други работещи в мрежа фирми и т.н. Тази подгрупа изпитва особено остро проблеми като обезпечаване на капиталови инвестиции при някои и излишен капацитет при други, но и е забележително активна в търсене на съвети и помощ за развитие.

Търговски от подобни констатации, анализите в студията потвърдиха една от заложените хипотези, че различните финансовите инструменти и схеми за стимулиране на бизнеса се нуждаят от значително адаптиране, за да отговарят на конкретните потребности на МСП с иновационна активност и това е свързано с техните характеристики, а не с регионалната специфика. Частично се отхвърли другата хипотеза, че МСП с иновационна активност във всеки от регионите и по-специално в ЮИПР посрещат с различна степен на острота отделните финансови предизвикателства пред тях.

JEL: L24, L25, O22, O31, O43

Въведение

Според констатации от страна на Европейската комисия в България се отбелязва нисък темп на създаване и растеж на нови технологично базирани фирми. Въпреки че се обръща внимание на въпроса с техностартерите, особено от Дирекция “Политика по отношение на предприятията” на Министерството на икономиката и енергетиката, сумата на заделените за тях фондове е много ограничена – по-скоро на пилотно ниво. Иновациите в новите и разрастващите се фирми могат да бъдат подкрепени само от финансови схеми като тези за рисков капитал, данъчни облекчения, големи и непрекъснати грантове за стартиращи фирми, дифузия на научно-изследователската и развойната дейност (НИРД) във фирмите и т.н. От своя

¹ Милен Балтов е гл. ас. д-р в Център за икономически и управленски науки, Бургаски свободен университет, e-mail: mbaltov@bfu.bg.

страна **разходите на бизнеса за НИРД** са на равнище от 7% от средното за Европа, а финансираната от бизнеса университетска НИРД се измерва на пет пъти от средната за Европейския съюз. Това може би компенсира незадоволителното публично финансиране на академичната НИРД и малкия капацитет на фирмите сами да извършват такива дейности. Индикаторите показват много слаб темп на нови за фирмата и за пазара продажби, като това показва ниска иновативност на икономиката. Доклад на фондация „Приложни изследвания“ (ARC Fund)² посочва, че българските предприятия не са иновативни в сравнение със средното за ЕС ниво, а делът на иновативните фирми у нас е около пет пъти по-нисък.

Същевременно политиката на сближаване е насочена към стимулирането на високи постижения на регионално равнище. През сегашния програмен период тя се превръща в основен източник на инвестиции в подкрепа на Лисабонската стратегия в области като научноизследователската дейност и технологичното развитие и иновациите както в най-слабо развитите региони, където има нужда от създаване на капацитет за тези дейности, така и в най-силно развитите региони, където дейностите трябва да бъдат допълнително насърчавани.³

В България обаче страната като цяло (оттук и всичките ѝ райони) значително изостава по технологичен/иновационен потенциал за растеж, по подготвеност за използване и по използване на ИКТ. Наблюдава се ясна тенденция, както и в ЕС, разходите за изследвания и развитие да се извършват в най-силно развитите райони. Например 80% от всички разходи са извършени в Югозападния район (и основно в столицата).⁴ В същото време тази относителна концентрация на разходите за НИРД се дължи в много по-голяма степен на публичните разходи и заведенията за висше образование, отколкото на мащаба на разходите на производствените предприятия.

На тази база целта на студията е да се изследват предизвикателствата пред финансирането на МСП с иновационна активност. Задачите, свързани с тази цел, са да се анализира кабинетно (на базата на натрупвания от други автори и страни) проявлението на предизвикателствата в регионален аспект. Паралелно с това емпирично да се изследва (чрез резултати от проучвания с участието на автора) спецификата на предизвикателствата пред финансирането на иновациите в МСП в определен планов регион на България.

Обект на изследването са МСП с иновационна активност, а предметът се отнася към предизвикателства пред финансирането им, свързани пряко с възможните инструменти и схеми за финансиране. Формулирани са следните две хипотези:

² ARC Fund, Innovation.BG, Sofia, 2007 (www.arcfund.bg)

³ EU Commission. Member States and Regions delivering the Lisbon strategy for growth and jobs through EU cohesion policy, 2007-2013. COM(2007) 47, Brussels, 16.8.2007.

⁴ Дирекция „Регионално програмиране“ към МРРБ. ОП Регионално развитие. МРРБ, С., 2007, с. 4.

- Хипотеза 1: МСП с иновационна активност в отделните региони срещат различните предизвикателства пред финансирането си;
- Хипотеза 2: Финансовите инструменти и схеми за стимулиране на бизнеса се нуждаят от значително адаптиране, за да отговорят на потребностите на МСП с иновационна активност.

В България вече се проведеха успешно първите грантови схеми за стимулиране на технологичното развитие и иновациите сред МСП. Авторът беше един от ключовите експерти във водения от датската Рамбол мениджмънт консорциум за техническа помощ, оказвана на бенефициентите в първата такава, и това му даде възможност да проведе свое изследване сред групата от МСП, за които отговаря (извадка от 159 фирми). Макар и да не беше структурирано за целите на тази публикация, изследването даде възможност да направим разрез само на участвалите МСП с иновационна активност. Като такова предприятие се определи това, което е реализирало на пазара нови или значително усъвършенствани продукти/стоки и услуги и/или процеси.⁵

Оказа се, че от една страна, съществуват регионални диспропорции в участието на МСП с иновационна активност в грантовата схема, но тези диспропорции са валидни и за бизнес-единиците, които като цяло са взели участие. Самите МСП с иновационна активност не са особено отворени и не демонстрират високо ниво на обезпеченост с финансови източници, например фондове, други работещи в мрежа фирми и т.н. Тази подгрупа изпитва особено остро проблеми като обезпечаване на капиталови инвестиции при някои и излишен капацитет при други, но е и забележително активна в търсене на съвети и помощ за развитие.

В проведеното през 2007 г. в Югоизточния планов регион на България „Проучване и анализ на състоянието на фирмите в ЮИПР по отношение на използване и възможности за внедряване на иновациите”⁶ се оказва, че основните фактори за иновационната активност сред МСП са мащабът на фирмата, обемът на инвестиционните средства, стратегията за развитие и политиката за персонала. С увеличение на кадрите във фирмата и растежа ѝ като организация и капацитет, освен че намалява броят на служителите без диплома, нараства реалното въвеждане на нови продукти/услуги и/или нови технологии.

Освен цитираните изследвания в изследователския инструментариум на студията се добавят констатации в кабинетната фаза на международно

⁵ Каталог „Национален конкурс за иновативно предприятие на годината”. Фондация „Приложни изследвания”, С., 2004.

⁶ Агенцията за регионално развитие и иновации. Проучване и анализ на състоянието на фирмите в Югоизточен планов регион по отношение на използване и възможности за внедряване на иновациите. Бургас, 2007.

проучване на финансирането на иновации в слабо развити региони⁷ и на отделни въпроси от изследване на пазара на труда, в което авторът участва и прави растер за МСП с иновационна активност и опериращи в ЮИПР. В това изследване са анализирани данни от провеждани грантови схеми, финансирани от ЕС, но поради невъзможността от обхващане на такъв допълнителен обем и опасността фокусът върху предмета му да се размие, няма да бъде направен обзор на схемите, застъпени в предприєдинителните и оперативните програми на ЕС и на националните стратегии и мерки за стимулиране на МСП и иновациите.

Предизвикателства пред МСП с иновационна активност

В България се създават добри знания, особено в сферата на образованието, но това не рефлектира в повече предприемачество и иновации. Делът на завършилите научни и инженерни специалности достига само 70% от средния за ЕС-25. Системата на обучение и образование не осигурява непрекъснато усъвършенстване на уменията. Ученето през целия живот е на равнище от само 13% от средното в ЕС. Както негъвкавостта на пазара на труда, така и естеството на академичното образование по всяка вероятност водят до слабата класация на България по показателите „иновации“ и „предприемачество“ (трета отдолу нагоре). Общото равнище на заетост във високотехнологичните отрасли и изобщо: в сравнение със средния показател за ЕС, заетостта в сектора на високотехнологичните услуги е много ниска (около 2,7 срещу 84; равнище от 2003 г.). Заетостта в средно- и високотехнологичните производства в сравнение с ЕС също е твърде ниска (около 5 в сравнение със 71).⁸ Заетостта в сектора НИРД на 1000 жители в България е под равнището в 10-те нови страни-членки на ЕС.⁹

Ашайм и Коенен твърдят, че иновационните процеси във фирмите са повлияни от вида знание, което те притежават. Авторите дефинират два вида знание – синтетично и аналитично.¹⁰ Традиционните индустриални клъстери, заобиколени от подкрепящи ги иновативни организации, почти винаги могат да бъдат открити в контекста на индустрии, базирани на синтетично знание (такива са инженерните индустрии), докато наличието на регионална иновационна система, която е неразривна част от клъстера, обикновено се наблюдава при индустрии, които са основани на аналитично познание (например биотехнологии и наукоемки индустрии).

⁷ InfoDev. Financing technology entrepreneurs & SMEs in developing regions: challenges and opportunities. Berlin, 2008. Авторът е член на работната група по технологично инкубиране към мрежа InfoDev.

⁸ Доклад за напредъка на иновациите в Европа 2006 г. Диаграма на тенденциите в ЕС – European Innovation Progress Report 2006, EC Trend Chart.

⁹ Пак там.

¹⁰ Asheim and Coenen, Knowledge bases and regional innovation systems: Comparing Nordic clusters. – Research Policy 34, 2005, p. 1173- 1190.

В проведените досега два проекта, финансирани от ЕС, за идентифициране и подпомагане на клъстери в България, такива, базирани на знанието, не бяха идентифицирани. Дадена беше насока единствено за приоритетното разглеждане на някои от регионите. С най-добри показатели, свързани с използването на ИКТ, е Югозападният район за планиране, където са концентрирани близо половината от главните цифрови телефонни постове, домашните компютри и потреблението на Интернет в страната. С най-влошени показатели е Северозападният район за планиране.¹¹ Изключително неравномерно са разпределени инвестициите в дълготрайни материални активи по райони за планиране. Югозападният район се отличава с най-високите инвестиционни разходи – почти половината от тези за цялата страна, което до известна степен се обуславя от факта, че в столицата са съсредоточени множество фирми от икономическите сектори – индустрия и услуги. В останалите райони те са относително ниски и не създават необходимите условия за растеж и заетост.

В проведеното засега като кабинетна фаза проучване на ИнфоДев „Финансиране на технологичните предприемачи и МСП в по-слабо развити региони: Предизвикателства и възможности”¹² се анализират трудностите при придобиване на необходимите финансови ресурси от страна на МСП с иновационна активност, чрез които да се развиват ефективно, и разрасне бизнесът им. Достъпът до традиционния капитал за растеж, включващ дълг и дялово участие, е често недостъпно скъп поради такива фактори като недостатъчните правни и регулаторни политики и неадекватни финансови пазари.

Проучването беше осъществено в две стъпки. Първата е кабинетно изследване на основните въпроси, свързани с финансирането на дребния бизнес като цяло и МСП с иновационна активност, фокусирано върху: оценка на нуждите от финансиране на техно предприемачите; преглед на възможностите за финансиране; серия предложения, засягащи възможни мерки за облекчаване на финансирането.

От икономическата литература идентифицираме три основни предизвикателства, които могат да попречат на МСП да придобият адекватно финансиране:

- асиметриите на пазарна информация, съществуващи между дребния бизнес и кредиторите, или външните инвеститори;
- вътрешноприсъщият по-висок риск, свързан с по-малкия мащаб на дейността, защото работят в по-конкурентна среда и имат по-малък капацитет за удържане на враждебни развития;

¹¹ Дирекция „Регионално програмиране” към МРРБ. ОП Регионално развитие...

¹² InfoDev. Financing technology entrepreneurs & SMEs in developing regions...

- наличието на големите транзакционни разходи за опериране на финансирането за МСП.

Четвърто предизвикателство, цитирано често в литературата (и силно прокламирано от дребните предприемачи), е липсата на обезпечения, които могат да предоставят МСП. В по-слабо развитите региони тези проблеми са често влошени от институционални фактори като ограничената защита, която е дадена от закона на кредитори и инвеститори, и липсата на подходяща информационна инфраструктура (например мобилни кредитни звена и подобни структури).

Въпреки успеха на усилия в тази насока развитието, което бизнес-общността и държавата трябва да потърси по ефективен и устойчив начин, е да се отговори на предизвикателството за предоставяне на достъп до капитал за МСП, които търсят между 50 хил. и 1 млн. евро за разрастване на бизнеса и се стремят да бъдат привлекателни за частните капиталови пазари. За МСП, конкуриращи се в иновационна активност и свързани дейности, предизвикателството да придобият капитал за растеж е особено голямо, защото тези фирми притежават ограничени реални активи, които могат да бъдат предоставени като обезпечение за заеми.

Специфични аспекти в сектора на иновационната активност ограничават допълнително достъпа до финансиране за МСП. Например високотехнологичното естество на работата увеличава информационните асиметрии. Това е валидно особено за търговски банки, които рядко могат да разчитат на кредитни служители с някакъв опит в разнообразните аспекти на иновациите. Последното допринася неизбежно за увеличени разходи за транзакции, защото икономиката на фирмите във високите технологии е по-трудна за оценяване от логиката на работещите с „тухли и вар“. Много от фирмите с иновационна активност са въввлечени в непрекъснатото развитие на нови продукти и в употребата на нови процеси в неизпитани пазари.¹³ Затова, както е при всяка иновационна дейност, разпределението на възвръщаемостта е изключително изкривено и вероятността от провали е много висока.

Така, рисковата природа на иновационните дейности се добавя към неблагоприятния рисков профил на МСП, а резултатът е един особено неатрактивен образ пред по-консервативните финансисти. При МСП с иновационна активност проблемът за гаранцията става по-сериозен от неосезаемото естество на нововъвеждението от дейността и на активите, генерирани чрез такова нововъведение. Всъщност свързаните с нововъведения активи са не само трудни за оценяване в парични стойности, но имат също и малка ликвидационна стойност на спасяване в случай на търговски провал. Затова дейностите по нововъведенията са с ограничената стойност за обезпечения при придобиване на заеми.

¹³ Георгиев, И. Иновациите – политика и практика. УИ „Стопанство“, С., 2008.

Ако трябва да се насочим към данни конкретно за България, се оказва, че 7% от МСП прилагат продуктови иновации, 1% – процесни (наричани и технологични), а други 7% – смесени.¹⁴ В регионален план по-дълбочинният разрез при разработването на Иновационната стратегия за ЮИПР¹⁵, показва, че сред МСП, предложили на пазара едновременно нови или подобрени продукти и процеси, с най-голям дял са секторите на екологията, химическата промишленост, туризмът, хранително-вкусовата промишленост, недвижимите имоти, банковото дело и финансите. Община Бургас е с най-голямо предлагане на иновации за периода – 70%. Над 50% от тези МСП с иновационна активност са били въввлечени в следните иновационни дейности: представяне на иновации на пазара, иновационни дейности по обучение, директно свързано с процесна или продуктова иновация, и тези, които са придобили директно оборудване и апаратура, свързана с продуктова/процесна иновация.

В процес на въвеждане (до 1 година) и в краткосрочен план (1-3 години) върху разработването на нови продукти за МСП в ЮИПР съществено влияние оказват финансовите ресурси, маркетингът, продажбите, персоналът и образованието. В дългосрочен план (3-5 години) заложената цел за разработване на нови продукти се влияе силно от факторите финансови ресурси, маркетинг, продажби и персонал. Независимо от неотложността на разработването на нови продукти, заложена в бизнес-плана на фирмите, международните сътрудничества в най-малка степен влияят върху постигането на тази цел. Тази констатация е свързана с липсата на достатъчно информация за иновациите и помощта, която могат да окажат международните организации, популяризирането на възможностите им и слабата връзка с информационните центрове.

При „Изследване на пазара на труда и иновативни практики за установяване на нуждите от професионално обучение на малките и средни предприятия в България”¹⁶ се търсеше обяснение на "дуалния" пазар на труда. Оказва се, че при развитието на кадрите в МСП поради малкия мащаб, липсата на собствен обучителен капацитет и слабата склонност към заплащане на външни квалификационни услуги се налага както приоритетна държавна политика с по-голям дял и допускане на по-гъвкави форми на финансиране, така и прилагането на адаптирани към нуждите и възможностите на МСП подходи и експертиза на звената и специалистите, работещи с тях.

Използваните методи за събиране на данни бяха структурирано персонално интервю и структурирана персонална анкета. Разглеждайки стратегии, към които се придържат МСП (вж. табл. 1), се оказа, че в преобладаващата си част се стремят да изобретяват, произвеждат и пускат на пазара нови продукти, които са значително по-различни от тези на конкурентите. На практика обаче

¹⁴ Eurostat. New Cronos, CIS 4, 2006.

¹⁵ Агенцията за регионално развитие и иновации. Проучване и анализ на състоянието на фирмите в Югоизточен планов регион...

¹⁶ Желев, С., М. Балтов и др. Изследване на пазара на труда и иновативни практики за уставяване на нуждите от професионално обучение на малките и средни предприятия в България по проект на Фонд „Научни изследвания” на МОН (непубликувано).

при допълнително телефонно обаждане се оказа, че в голямата им част това не са фирми, въвеждащи нови технологии или нови продукти/услуги. Допълнителното обаждане допринесе за регистриране с максимална точност на тези от фирмите, реално реализирали на пазара нови или значително усъвършенствани продукти/услуги и/или процеси. Те се оказаха едва 13.2% от общата извадка от 3000 МСП за цялата страна и 8.1% за ЮИПР.

Таблица 1

Стратегии, към които сега се придържат МСП (%)

Да се изобретяват, произвеждат и пускат на пазара нови ПРОДУКТИ, КОИТО СА ЗНАЧИТЕЛНО ПО-РАЗЛИЧНИ от тези на конкурентите – 67.3	ИЛИ	Да се произвеждат и пускат на пазара ПРОДУКТИ, КОИТО НЕ СА ЗНАЧИТЕЛНО ПО-РАЗЛИЧНИ от тези на конкурентите – 32.7
Да се работи основно за ВЪТРЕШНИ ПАЗАРИ и клиенти – 92.3	ИЛИ	Да се работи основно за ВЪНШНИ ПАЗАРИ и клиенти – 7.7
Да се разчита главно на ВЪТРЕШНО РАЗРАСТВАНЕ чрез сливания с други компании, поглъщания на други компании или наемане на нови хора – 72	ИЛИ	Да се разчита основно на ВЪНШНО РАЗРАСТВАНЕ, т.е. да се създават отношения, връзки, съюзи с други компании – 28
Да се разчита главно на ПОНИЖАВАНЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ РАЗХОДИ, а не толкова на увеличаването на продажбите и оборотите – 71.1	ИЛИ	Да се разчита основно на ПОВИШАВАНЕ НА ПРОДАЖБИТЕ И ОБОРОТИТЕ, а не толкова на понижаване на производствените разходи – 28.9

Източник: Желев, С., Балтов М. и др. Цит. съч.

Поведението на финансовите институции не е единствената причина МСП да имат проблеми с достигане до финансирането. Въздействат също и ограничители от страна на търсещите. Всъщност, докато защитниците на МСП прокламират недостъпността на външно финансиране, bankerите и рисковите капиталисти често критикуват недостига на „банкируеми” или „инвестируеми” фирми. По отношение на търсенето ограничението представлява лошото качество на проектите, които се предлагат за финансиране. Това се отнася и до сектора на МСП с иновационна активност, където не са много бизнес-идеите предлагащи малко повече от празни кутии.

Същевременно предприемачите често са неспособни да се възползват най-добре от наличните възможности независимо от вътрешноприсъщите качества на проектите, както и да изразят по убедителен начин бизнес-идеите. В допълнение много от тях показват неохота „да прахосат времето си”, занимавайки се с финансови институции. В това отношение секторът от МСП с иновационна активност не е много различен от повечето традиционни сектори – високотехнологичните предприемачи имат склонност да се

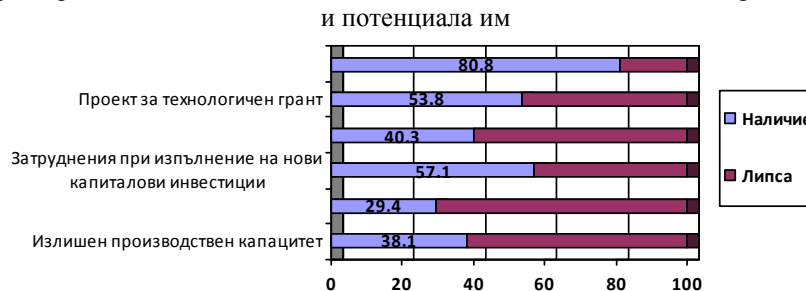
съсредоточават изключително върху технически аспекти и не са готови да инвестират време в търсене на възможности за финансиране.

Що се отнася до дяловото финансиране, масово е нежеланието за отстъпване на контрол над компанията на външни играчи. Това отношение е широко разпространено сред МСП. Обратно на общоприета логика, високотехнологичните фирми не са много по-открити от другите МСП. Дори в страни с установена култура към дялово финансиране ”синдромът 51 процента” допринася за ограничения обем от инвестиции чрез дялов капитал.

При изследването, свързано с технологичната грантова схема за МСП от 2004 г. – констатации и прогнози, в категорията „иновативни” са попаднали оценените от Изпълнителната агенция по ФАР в МРРБ като заявили срещу искането за грант прилагането на нов процес, разработването на нови продукти/услуги или комбинация от нови процеси и нови продукти – подобни бяха 32.7% от изследваните МСП.¹⁷

Оказа се, че в тази специфична група МСП има ясно изразено желание да ползва външно финансиране за инвестиции в технологично оборудване – 53.8% са с проекти за технологичен грант, а паралелно с това в голяма част са направени усилия за професионално управление на бизнеса и рационализиране на процесите – 40.3% от тях са с въведена система за управление на качеството (главно от типа ИСО 9000), вж. фиг. 1. Същевременно обаче 57.1% от фирмите изпитват затруднения при изпълнение на планове си за нови капиталови инвестиции, а почти две трети нямат бизнес-план за развитието си. На този фон внушителните 4/5 от включените в схемата МСП с иновативна активност са действали проактивно и са се възползвали от възможността да ползват субсидирани консултантски услуги (съфинансирайки според гранта една част).

Фигура 1
Характеристики на МСП с иновационна активност, отнасящи се до развитието и потенциала им



Източник: Балтов, М. Цит. съч.

При изследването на пазара на труда от 2007 г. МСП с иновационна активност традиционно смятат, че качеството на работната сила и конкурентоспособността на продукцията им е повод за гордост – оценени

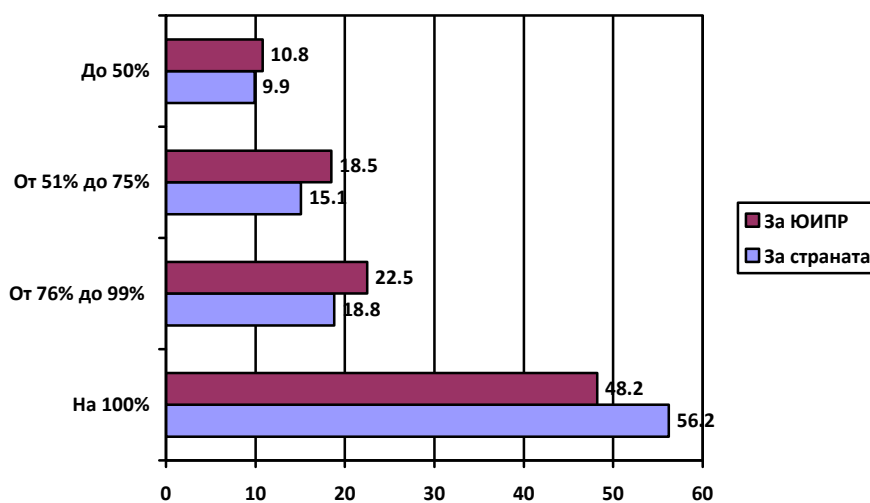
¹⁷ Балтов, М. Изследване на МСП, участващи в технологичната и консултантска грантова схема по Програма ФАР БГ0102.01, (непубликувано). С., 2004.

средно с по 5.27 и 5.26 (по шестобалната система).¹⁸ Преценилите като отлично състояние си по посочените критерии са по-малко от половината – резултатите по региони не се различават съществено. Конкурентоспособността на продукцията на изследваните фирми (разбирана буквално като качество за цена) демонстрира сравнителна защитеност – поне за преходната и първата година от членството в ЕС (липсва очакваният преди това шок). Един от факторите на тази конкурентоспособност обаче остава неоправдано ниското ниво на работната заплата, а с изчерпването му и ако не се направят усилия за повишаване ефективността на труда, конкурентоспособността ще се окаже под опасност.

Средните стойности за страната показват, че при 56.4% от фирмите се среща пълно натоварване, при други 18.8% – над 75%, а при една десета – до 50% (вж. фиг. 2). В минимална доза, като по-нормално може да се приеме нивото на натоварване в ЮИПР, където категорията от 76 до 99%, е представена от 22.5% от МСП с иновационна активност.

Фигура 2

Натоварване на производствения капацитет, с който работят МСП с иновационна активност през 2006-2007 г.
(% за съответните обхвати на стойностите)



Източник: Желев, С., Балтов М. и др. Цит. съч.

Същевременно отговорилите са критични към нивото на заплатите, които разпределят, и на производствените си разходи като цяло. Представителите на фирмите оценяват най-ниско финансовото си състояние – 4.53, но като цяло това не буди тревога – 8.8% от тях го определят като слабо или средно. Високият процент на фирмите с напълно натоварени мощности и фактът, че

¹⁸ Желев, С., Балтов М. и др. Цит. съч.

малка част оценяват финансовото си състояние като отлично, показва необходимост от допълнителни инвестиции, с които в преобладаващата си част отговорилите не биха се справили със собствени ресурси. Удовлетвореността от качеството на работната сила показва, че фирмите имат добри вътрешни резерви, ако усилията им са насочени към развитие и обучение на кадрите.

Специфика при финансиране на МСП с иновационна активност

МСП с иновационна активност имат по-високорисков профил и по-ниско оценени гаранции – техните дейности са по-неосезаеми и активите им са по-трудни за оценяване. Затова специално внимание се отделя на финансирането чрез дялов капитал. Тези схеми предоставят финансиране в различните етапи – на зараждането, началото на развитие и развитието. По-традиционните операции с дългово финансиране са например търговските кредити и схемите за кредитни гаранции, както и други инструменти, улесняващи взаимодействията на МСП с търговските банки. В допълнение могат да се разгледат хибридните финансови инструменти, които "споделят" някои елементи от финансирането с дълг.

Важно е да се оцени природата, степента, и източници на разделителната линия във финансирането, от която МСП с иновационна активност страдат. Повечето проучвания на тази разделителна линия фокусират върху предоставящата финансиране страна, т.е. върху ограниченията, произтичащи от поведението на финансиращите организации. Въпреки това, фирмите също вземат решения за финансиране и затова ограничителите могат да се появят и от страната на търсещите. Това е особено вярно за финансирането чрез дялов капитал, защото предприемачите често с неохота изоставят част на контрола над компанията към външни играчи.

При анализ на данните за факторите, затрудняващи иновационната дейност на фирмите в България в сравнение с осреднените за ЕС, на първо място (и за България и за ЕС) са „много високите разходи за иновации” и „липсата на средства за иновации в самото предприятие”.¹⁹ За нашата страна тези фактори влияят обаче с по-голяма острота – докато у нас липсата на подходящи източници за финансиране безспорно следва предходните, то в ЕС този проблем освен по-малко остър е и на нивото на факторите – пазари, доминирани от доказани компании и непостоянно търсене на иновационни стоки и услуги. Изненадващо липсата на квалифициран персонал в България е поставена като по-малко затрудняваща, отколкото средно в ЕС.

Чисто технически обяснение на горното може да бъде фактът, че сборът от отговорилите е до 100% и при избор между факторите се е получило статистическо снижение (малко под 10% за България и малко над 10% за ЕС).

¹⁹ Eurostat, New Cronos, CIS4, 2006. Адаптиран от фондация „Приложни изследвания”, С., 2008.

Факт е, че макар и по скала с други фактори, когато резултатите са със сбор на отговорите над 100% – какъвто е случаят на изследването в Югоизточен планов регион за използване и възможности за внедряване на иновациите²⁰, се оказва, че липсата на специализиран персонал е споделена като фактор, влияещ върху иновационната среда от 55.6% от МСП в региона. Сред другите по-изявени или близки като важност ограничителни фактори в ЮИПР, посочени от респондентите, са:

- липсата на финансови ресурси – 65.6%;
- високата цена на нововъведения – 62.4%;
- високият риск – 56.9%;
- големият период за възвръщаемост на инвестицията – 56.4%.

Използването на модерни технологии формира силна страна на МСП от ЮИПР в секторите: текстилна промишленост, екология, машиностроене, сервизна дейност, Интернет и компютри, строителство, услуги, производство и други сектори. Липсата на достатъчно технологии формира слаба страна на фирмите в сектора на хранително-вкусовата промишленост. Фирмите в региона използват финансово по-изгодните основни източници на информация за технологии, ноу-хау или оборудване от иновационни-поддържащи инфраструктури като: представителите на оборудването, което вече имат – 61.3%, техническите изложения – 55.1%, клиенти – 32.7%, секторни организации – 30.8%. Допълнителни източници на информация за технологии, ноу-хау или оборудване от иновационни-поддържащи инфраструктури са: от консултанти – 40%, от клиенти – 37.2%, от секторни организации – 33%. Над две трети от фирмите не използват иновационно-поддържащите структури като източници на информация за технологии, ноу-хау или оборудване – технологичните брокери (61.9%), университетите (69.5%) и изследователските институти (71.7%).

Сред слабите страни на иновационната среда в ЮИПР може да се изтъкне фактът, че най-важните фактори като изследователските институти, университетите и технологичните брокери не се използват за източник на информация за технология, ноу-хау и оборудване. Цената на нововъведенията е висока, а липсват и финансови ресурси за развитие на нови продукти или процеси. Същевременно системата за подпомагане на бизнес-решенията представлява интерес, но едва една трета от МСП я прилагат. Съществува предубеждение, че сътрудничеството с други компании в района няма да доведе до сериозни придобивки за фирмата. Дългият период на възвръщане на направените инвестиции се сблъсква с високия риск при иновациите.

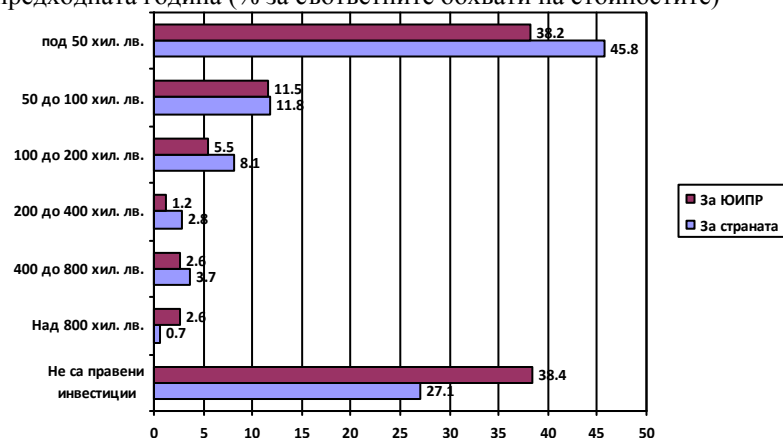
²⁰ Агенцията за регионално развитие и иновации. Проучване и анализ на състоянието на фирмите в Югоизточен планов регион...

Сред значимите фактори, оказващи влияние върху постигането на целите и изпълнението на дейностите при реализиране на бизнес-планове на МСП от региона, е и необходимостта от компетентна и специализирана помощ при изпълнението на иновационните цели.²¹ Най-голяма нужда от помощ фирмите имат по отношение на финансирането (43.9%). Наемане на специализиран персонал (средно за 27%) се оказва критично за селското стопанство, текстилната промишленост, туризма, недвижимите имоти, услугите и производството. Помощ за осигуряване на оборудване (най-често чрез субсидиране с проекти) се афишира от 24.4% от МСП в региона.

При изследването на пазара на труда от същата година²² само 27.1% от МСП с иновативна активност не са правили инвестиции през предходната 2006 г., а в ЮИПР този клас фирми без никакви инвестиции са обезпокоително много – 38.4% (вж. фиг. 3). Същевременно това са доста ограничени като мащаб инвестиции – до 50 хил. лв. са вложили 45.8% от тези фирми за страната и 38.2% в ЮИПР, а други, почти съвпадащи 11.8 и 11.5%, са инвестирали между 50 и 100 хил. лв.

Фигура 3

Инвестиции от страна на МСП с иновационна активност в рамките на предходната година (% за съответните обхвати на стойностите)



Източник: Желев, С., Балтов М. и др. Цит. съч.

Интересно е да се отбележи, че при едва 4.4% общо за страната и 5.2% в ЮИПР МСП с иновационна активност са предприели инвестиции за над 400 хил. лв. (посочвам обединените стойности за категориите от 400 до 800 и над 800 хил. лв.). Последните обикновено са и нивата на инвестиции, при които можем да говорим за залог на значим и качествен растеж на фирмите. Но именно над тези стойности – 200 хил. евро, става валидно правилото де минимис, при което, веднъж получена помощ чрез обществена субсидия над

²¹ Агенцията за регионално развитие и иновации. Проучване и анализ на състоянието на фирмите в Югоизточен планов регион...

²² Желев, С., Балтов М. и др. Цит. съч.

тази сума (каквито са грантовете), ограничава за период от 3 години бенефициентът да кандидатства отново, ако не получи специална и обоснована санкция от управляващия орган. Разбира се, от друга страна, ниските обеми на инвестиции са в кореспонденция с ниските обороти и естествено с ограниченията, които биха наложили финансиращите институции.

Наличността на финансиране чрез дялов капитал варира много по отношение на проучените региони. В Северна Европа секторът застъпва голямо ангажиране на рисков капитал, с множество фондове, вкл. с вътрешно и международно финансиране. Допълнително частните инициативи са допълнени от много публично финансирани схеми, насочени често към иновационните дейности като ИКТ и биотехнологии.

Същевременно в Южна Европа и в страните от ЦИЕ рисковият капитал или почти не съществува, или е в незрял вид, а финансирането на дялово участие е обикновено в резултат от донорските или правителствените финансови инициативи. Отношението към сектора на фирмите с иновационна активност и особено към малките фирми в него се различава значително в зависимост от характера на доставчиците на дялово финансиране. Могат да бъдат идентифицирани четири основни вида: фондове за рисков капитал от общ вид; ориентирани към развитие фондове; фондове за високи технологии; инвеститори от типа бизнес-ангели.

Фондовете от общ вид са склонни да разнообразяват портфейлите си. Има случаи, в които значителни ресурси са били инвестирани за МСП с иновационна активност. Например дял на иновационните МСП от една пета до една четвърт от всички сделки с дялов капитал. Като цяло обаче фондове от общ вид инвестират рядко при МСП в ранен етап от развитие, а обхватът на сделките (типично, между 1.5 и 3 млн. евро) е доста над търсените от малките компании с иновационна активност. Едно от основните препятствия, предотвратяващо обмисляне на по-малки сделки, е справянето с големите транзакционни разходи, свързани с подготовката, преговорите и мониторинга на малките инвестиции. Това важи за МСП като цяло, но проблемът е по-остър за сектора с иновационна активност, защото фондовете често не разполагат със собствена експертност за оценка на проекти за инвестиции в иновации.

Ориентираните към развитие фондове могат да бъдат сметнати за под-категория на фондовете от общ вид. Те включват операции, които са финансирани главно от международни финансови институции (МФИ) или от донори. Един такъв е базиран в САЩ (опериращ и в България и балканските страни) Фонд за съдействие на дребния бизнес (SEAF). Във връзка с предоставения им мандат тези фондове са сравнително по-готови да инвестират в МСП, въпреки че понякога фокусът пада повече върху средните предприятия, отколкото върху по-малките фирми. В допълнение фирми с иновационна активност представляват само скромна част от портфейлите им.

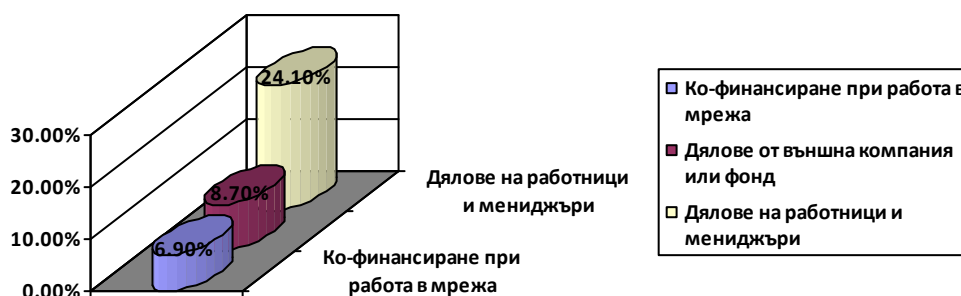
Високотехнологичните фондове включват: фондове за частна инициатива; финансирани от правителството фондове; и смесени схеми. В няколко случая

частни и правителствени фондове са допълнени от финансиране, което е предоставено от МФИ или от двустранни донори. По принцип обхватът на инвестициите от тези фондове е много широк и включва финансиране за подготовка и за стартиране. На практика обаче само публичните и смесените схеми се фокусират върху инвестициите на ранен етап – частните фондове имат склонност да се съсредоточат върху проекти на по-късен етап и по-големи сделки (например над 2-3 млн. евро). Тенденция от последните няколко години обаче сочи, че частните високотехнологични фондове изглеждат нарастващо заинтересувани в "обединяване усилията си" с правителства и донори за начини и схеми, даващи възможност и за по-малки и по-рискови сделки, като предполагат и определена защита от провали.

Бизнес-ангелите представляват алтернатива на формалните фондове за дялово финансиране. Те обикновено разглеждат инвестиции от около 100000 – 250000 евро, но понякога влагат и под 50000 евро. Това е определено по-близо до нуждите на МСП с иновационна активност. Въпреки това бизнес-ангелите са активни само в някои региони – предимно на старите членки на ЕС. В допълнение те нормално инвестират в сектори, където самите имат определена експертиза. Като резултат инвестициите на бизнес-ангелите в МСП с иновационна активност остават на ниски нива.

Фигура 4

МСП с иновационна активност, получаващи алтернативно финансиране



Източник: Балтов, М. Цит. съч.

При източниците за финансиране на развитието на бизнеса на българските МСП повече от три четвърти от тях разчитат основно на собствени средства, а 12.8% – на банкови заеми.²³ Рисковият капитал не се среща при нито една от изследваните фирми, но наличието на финансиране от български (0.4%) и особено от чуждестранни партньори (1.3%), може да се окаже разновидност на финансирането с дялов капитал, но не от специализирани фондове. Впрочем някои от водещите компании във високотехнологичните области започнаха да се изявяват повече като търсещи дялове в потенциални новозародили се

²³ МИЕ. Годишен доклад за състоянието и развитието на политиката в областта на иновациите. С., 2006.

фирми и у нас. Не е за подценяване потенциалът за търсене на финансиране от фондове на Европейския съюз и от специализирани национални фондове (каквото е Националният иновационен фонд) на етапа на това изследване, ползвани от едва от 2.2% и съответно от 1.3% от МСП в извадката.

Фокусът на финансиране от подобен фонд на ЕС – грантова схема по програма ФАР, показва, че „шампионите”, класирани за възможно подпомагане МСП с иновационна активност, вече са мислили за различни форми на алтернативно финансиране.²⁴ Така около една четвърт от тях са ангажирали капитали чрез дялове на своите мениджъри и служители, а 6.9% получават съфинансиране от партньорите, работещи в мрежата им. Разбира се, фактът, че 8.7% са финансиращи се МСП с иновационна активност, говори за ниска адекватност и очевидно нежелание на този клас фирми да се отварят.

Решения за разделителната линия²⁵ при финансирането на различните етапи на развитие на МСП с иновационна активност

Финансовите нужди, изразени от фирмите в ранните етапи на развитие варират значително, зависейки от специфичното естество на бизнеса, но в повечето случаи нуждите не превишават 100 000 евро. Разделителната линия при финансирането е много по-сериозна за фирми в развитие и в начални фази от разширяване, защото те имат нужда от по-големи количества капитал – търсят инвестиции, които варират от 100 хил. докъм 1 млн. евро. Фирмите на тези етапи на развитие, въпреки че са вече в бизнеса и понякога са доста печеливши, нямат още достатъчна репутация, за да бъдат приети за достоверен кредитополучател от търговските банки. Същевременно мнозинството рискови капиталисти смятат тези суми за твърде малки с оглед оправдаване на високите транзакционни разходи, свързани с дялово финансиране на инвестиции. Схема за кредитни гаранции, улесняващи достъпа до даване на банкови кредити и квази капитал, особено във формата на акционерни заеми и договори за споделяне на приходи/печалби, могат да бъдат полезна алтернатива на буквалното дялово финансиране. Въпреки това тези инструменти не са налични в повечето от регионите.

Такива все още липсват и в България, но добър пример са САЩ, където Националната иновационна инициатива (National Innovation Initiative) и иновационният индекс на щата Масачузетс (Executive Index of the Massachusetts Innovation Economy) следят състоянието на иновационната система на страната и съответно на щата Масачузетс в международен сравнителен аспект чрез иновационен индекс.²⁶ Правителствата на отделните щати изготвят собствени инициативи за ежегоден бенчмаркинг и стратегии за

²⁴ Балтов, М. Цит. съч.

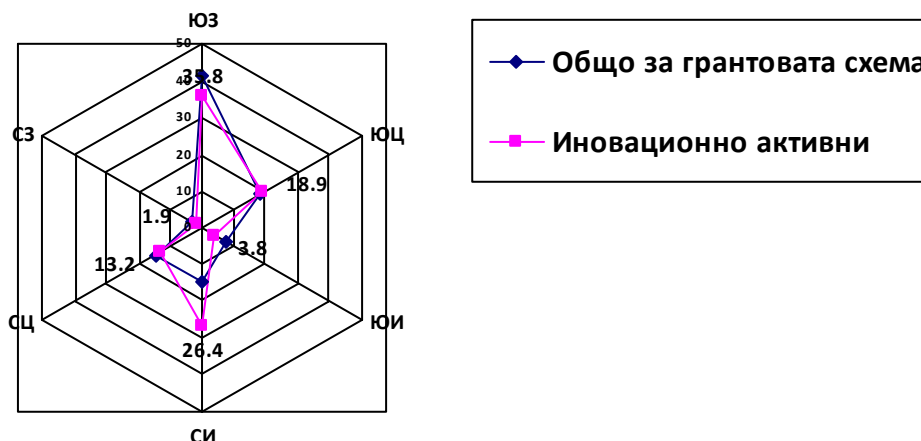
²⁵ Еквивалент на английския израз „financing gap”.

²⁶ Porter, M. and N. Stern. The Challenge to America's Prosperity: Findings from the Innovation Index. US Council on Competitiveness, 1999.

развитие на съответните регионални иновационни системи, най-популярен от които е иновационният индекс на щата Масачузетс.²⁷

Фигура 5

Разпределение на МСП – участници в първата технологична грантова схема по планови региони и в иновативен аспект*



* Посочените стойности в шестограмата са само за дела на МСП с иновационна активност.

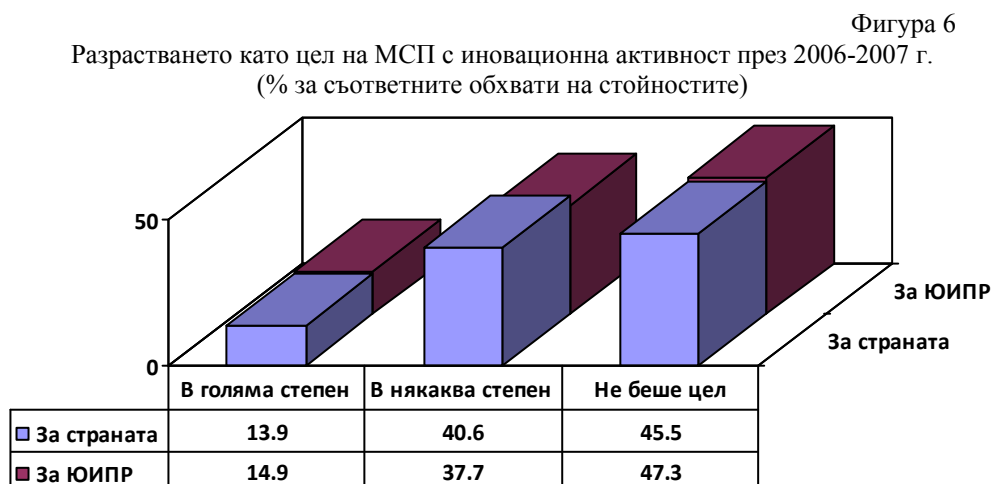
Източник: Балтов, М. Цит. съч.

Връщайки се в България с резултатите от изследваните МСП – участници в първата технологична грантова схема по планови региони и в иновативен аспект (вж. фиг. 5), се оказва, че пропорциите на всички успешно класираните се МСП в региона са подобни на тези на подгрупата на иновационно активните сред тях в съответните региони. Изключително ниските нива на успеваемост на МСП от ЮИПР (след тях е само Северозападният планов регион) – 7.7% от всички фирми в схемата, са съпроводени от още по-нисък дял на МСП с иновационна активност – едва 3.8%. Въпреки това се оказва, че като характеристики и поведение този подклас от ЮИПР не е коренно различен от средното за страната (вж. фиг. 6).

В преобладаващата си част изследваните предприятия са реактивни по отношение на случващото се с тях и необходимостта целенасочено да се разрастват е заложена само в някаква степен. За почти половината от този клас фирми и в национален, и регионален план растежът въобще не влиза във фокуса на вниманието – често това са фирми, ориентирани към решаване на въпроси на фамилията или от занаятчийски тип, за които финансовите и организационните аспекти не са приоритетни. Част от обяснението може да бъде, че тяхната иновационна активност еднократно се е изявила, но вероятността ефектът на случайността или натрупаните знания и разработки от предхождащ бизнес или заемана служба ще се изчерпи, ако не се търси

²⁷ http://www.mtpc.org/institute/the_index.htm

целенасочено разрастване. За планирано нарастване на бизнеса, а следователно и смисъл от приоритетно осъществяването на мерки за стимулиране на заетостта можем да говорим при близо една седма от разглежданите фирми. Оказва се, че и при тези, демонстрирали разрастването като цел, до голяма степен регионални различия почти не съществуват.



Източник: Желев, С., Балтов М. и др. Цит. съч.



В ЮИПР процентът на фирмите, посочили, че имат бюджет за обучение, е най-висок – 18.4%, превишаващи с една трета средните стойности за страната – 13.3% (вж. фиг. 7). За съжаление това са изключително ниски стойности и обясняват незавидния дял от една четвърт (24.2% за страната и 22.1% за ЮИПР) с реално проведено обучение или квалификационно мероприятие за последните 1-2 години.

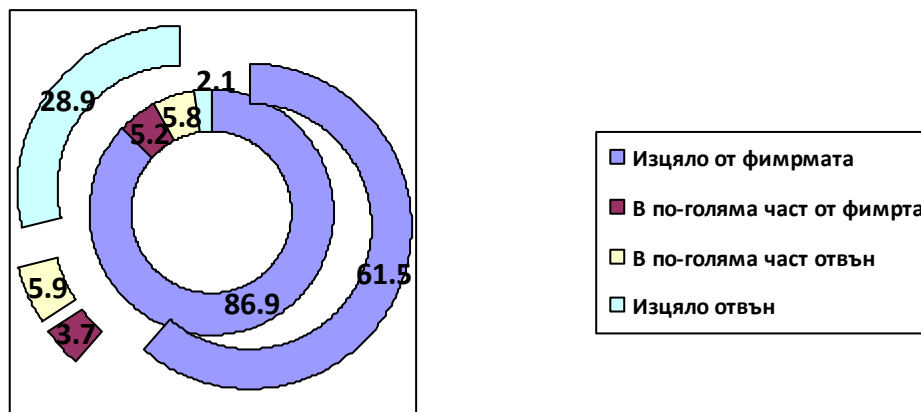
Сравнително високо е нивото на бюджетиране сред фирмите в ЮИПР, което е признак и за планиране на бъдещите обучителни дейности и евентуален техен

успех. Високият дял на реално проведените обучения потвърждава факта, че вероятността да се случат е по-голяма при предварително бюджетиране и планиране.

Тези разходи в най-голяма степен са поемани изцяло от МСП с иновационна активност – в 86.9% от случаите за ЮИПР и 61.5% средно за страната (вж. фиг. 8). Макар и да констатираме сходно, стойностите се различават значително и обяснението е в огромната разлика между дела на изцяло финансираните от външен източник обучения – при 28.9% средно за страната само 2.1% в ЮИПР. Обяснението за разликите е трудно, но този дял по презумпция би трябвало да спада – тук са финансираните от външни донори програми (на ЕС или на САЩ), които след 2004 г. са преформатирани главно като грантови схеми (изискващи съфинансиране), както и от мерки на Агенцията по заетостта например (но те са подходящи за земащите нискоквалифицирани позиции). Може да се окаже, че за сметка на изоставането при търсене на „класическите“ изцяло външно финансирани програми за обучение изследваният профил фирми в ЮИПР са по-активни (общо 11% от обучавалите се в региона срещу 9.6% за страната) към „новите“ грантови форми, при които финансирането е споделено с донора. Въпреки това е парадоксално, че същевременно малко се ползва външно пълно или съфинансиране на обучението и е ограничена склонността за заплащане на други организации за провеждането му.

Фигура 8

Източник на финансиране на реално проведените през 2006-2007 г. обучения МСП с иновационна активност (% за съответните обхвати на стойностите)*



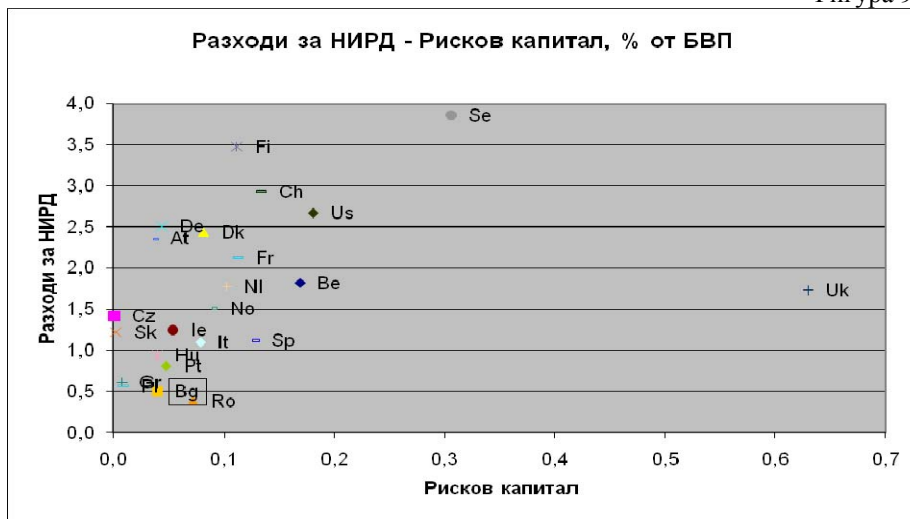
* Външният кръг от диаграмата отразява данните за страната, а вътрешният – за ЮИПР
Източник: Желев, С., Балтов М. и др. Цит. съч.

Една подходяща схема, която е хибридна между тези за обучение и за стимулиране на инвестициите, е схемата за предоставяне на ваучери за трансфер на знания към фирмите. Така през лятото на 2008 г. 13 кандидати сред МСП получиха сертификат – ваучер на стойност 5 000 лв., а останалите

50 – в размер на 15 000 лв.²⁸ Крайният срок за подаване на проектните предложения изтече на 29 април т. г., като в рамките на този срок в агенцията, която пое изпълнението на проекта, са постъпили 298 заявления от фирми. От 196 допуснати до участие кандидати след лотарийно класиране към момента са одобрени 63 проекта. Финансовата схема обаче е в размер на 1 млн. лв., като предстои да бъдат финансирани и други кандидати с изрядни документи.

Проектът на МИЕ има за цел да насърчи предприятията да създават по-трайни връзки с научните звена в страната в процеса на тяхната дейност. Фирмите по проекта задължително трябва да си партнират с определени научни звена, които предварително са избрали, за разрешаването на техен определен проблем. В рамките на шест месеца проектите трябва да бъдат реализирани и едва след това фирмите ще получат средствата по своите ваучери.

Фигура 9



Източник: Евростат. Данните за рисков капитал в България са по експертна оценка на ЦИД.

Търсейки адаптирани добри практики, можем да се обърнем и към Изследователския и технологичен иновационен фонд, създаден в Унгария.²⁹ В законодателството, създаващо Фонда, е записано, че вноските на компанията в него ще бъдат използвани в директна или индиректна полза на частния сектор. Законово изискване е същ средствата на фонда да бъдат оползотворени чрез конкурси и най-малко 25% от тях да отидат за развитие на регионалните иновации.

Фондът финансира следните проекти:

²⁸ ИАНМСП. 63 кандидати получиха ваучери за трансфер на знания към предприятия, Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средни предприятия. С., 18.08.2008.

²⁹ National Office for Research and Technology. Mobil, 2004.

- регионални университетски центрове;
- регионални иновационни агенции;
- национални изследователски програми и програми за развитие;
- създаване на научноизследователски и иновационен център за мобилна комуникация.

България безспорно е с изключително ниско ниво на разходи за НИРД – под половин процент от БВП на страната. Със сходен показател е само Румъния (вж. фиг. 9). Една от причините може да бъде и почти липсата на рисков капитал – под един промил от БВП. Направената вече констатация за положителното влияние на рисковия капитал върху решаването на проблемите с финансирането на МСП с иновационна активност се потвърждава косвено от положителната за повечето държави връзка между процента от БВП като разходи за НИРД и процента на използвания рисков капитал като дял от БВП. Най-ярки примери са Великобритания, Швеция и САЩ.

Изводи и препоръки

Взимането на решения за развитие и за иновационна активност е сравнително сложен процес за МСП, който е съпроводен от практически общовалидните за дребния бизнес проблеми с финансирането. Анализът на предизвикателствата пред адекватното финансиране на МСП като: асиметриите на пазарна информация, по-високият риск, свързан с по-малкия мащаб; големите транзакционни разходи и ниската база за обезпечения, установява тяхната безспорна валидност и за МСП с иновационна активност. Тези проблеми се изразяват с особена острота у нас поради по-ниско ниво на прилагане на различните финансови инструменти и схеми, смятани за подходящи при финансирането на МСП с иновационна активност.

Анализът от трите изследвания в България и данните от допълнителни източници на ИнфоДев и на Евростат показаха както общи закономерности, така и някои различия за МСП с иновационна активност като цяло и в регионален аспект. Макар и да съществуват разлики в иновационното развитие на отделните планови региони, МСП с иновационна активност в цялата страна срещат сходни предизвикателства пред финансирането си. С това Хипотеза 1 до голяма степен се отхвърля.

Оттук нататък трябва да се мисли сериозно за недостига от банково кредитиране не изобщо за предприемачи и МСП, а по-скоро при спин-оф, стартиращи фирми и в частност за иновации. Безспорно е отсъстващото или твърде ограничено финансиране от фондове за рисков капитал. Паралелно с това обаче отсъства дългосрочно мислене и планиране от страна на МСП,

ниско е равнището на разходите на бизнеса за НИРД и темпът на създаване и растеж на нови технологичнобазирани фирми.

Разнообразието от финансовите инструменти и схеми за стимулиране на бизнеса са налице вече и у нас, но въпреки това нивото на проникването им сред МСП с иновативна активност е ниско и ефектът им за преодоляване на предизвикателствата е ограничен. Определено тези инструменти се нуждаят от адаптиране и Хипотеза 2 се приема категорично. Адаптирането им може да се търси с използване на ресурса на Структурните фондове, за да се адресират ключовите проблеми, свързани с финансирането, вкл. банково кредитиране и рисковия капитал. Други инициативи на ЕС, например общностната програма „Конкурентоспособност” и програма „Иновации”, дават безвъзмездни възможности за финансиране на иновациите. Така може да се очаква бурно развиващият се доскоро кредитен пазар да се възползва от съфинансиранията и да преalloкира средства, а иновативните МСП да получат достъп до хибридно финансиране.

Целесъобразно е да се разработи схема за гарантиране на кредити за изпълнение на иновационни проекти. Схемата може да включва не само иновативни предприятия, но и МСП, чиито проекти отговарят на възприетите приоритети. Нивото на гарантиране може да е различно според скала, съответстваща на възприетите приоритети. Голяма част от МСП в страната се нуждаят от подпомагане и при развитие на своя капацитет за разработване на бизнес-планове и инвестиционни проекти, оценка на идеи за технологично и продуктово обновяване.

Литература

1. Георгиев, И. и Ц. Цветков. Мениджмънт на фирмените иновации и инвестиции, УИ „Стопанство”, С., 1997.
2. Йорданова, Д. Анализ на нуждите и съответствие на инструментите на европейските политики за стимулиране на инвестициите в изостаналите малки общини. – В: Присъединяването на България към Европейския съюз, Т. 2, Бургас, 2006, с. 78-84.
3. МИЕ. Годишен доклад за състоянието и развитието на политиката в областта на иновациите. С., 2006.
4. Тодоров, К. Стратегическо управление на МСФ. С., Сиела, 2001.
5. Тодоров, К. Основи на дребния бизнес. С., Тракия М, 2004.
6. Фондация „Приложни изследвания”. Каталог „Национален конкурс за иновативно предприятие на годината”. С., ФПИ, 2004.
7. Berger, A. and G. Udell. A More Complete Conceptual Framework for SME Financing. Paper presented at the World Bank Conference on Small and Medium Enterprises, held in Washington, DC, October 2004.
8. Berggren, B., C. Olofsson and L. Silver. Control Aversion and the search for External Financing in Swedish SMEs. – Small Business Economics, 2000, Vol. 15.

9. Cressy, R. and C. Olofsson. European SME Financing: An Overview. – Small Business Economics, 1997, Vol. 9.
10. ECORYS Research and Consulting, Creating Financial Incentives for Innovation in Bulgaria, Rotterdam, 2007.
11. Equinox Management Consultants Ltd, Gaps in SME Financing: An Analytical Framework, a report prepared for Industry Canada. – Small Business Policy Branch, February 2002.
12. Fujimoto, H. Small Business as an Innovative Supporting Business. ISCB World Conference Proceedings, Naples, 1999.
13. Gibson, T. Financing Small and Medium Businesses in Developing Countries. Paper presented at the German Marshall Fund workshop Helping SMEs access capital in the developing world. Paris, June 2007.
14. Marti, C. Preparation activities for the productive sector investment projects under Phare 2001 ESC – Final Report II, ECODES Consortium, Brussels, 2002.
15. OECD. Financing Innovative SMEs in A Global Economy. Paris, 2004.
16. OECD. The SME Financing Gap. Paris, 2006.
17. The Economist Intelligence Unit. A time for new ideas Innovation in Central Eastern Europe - A white paper by the Economist Intelligence Unit, sponsored by Oracle. London, 2008.
18. Vadnjal, J. Development of SME Support System: voucher system in Slovenia. Sarajevo, 28.08.2007.
19. Yago, G. Financing the Missing Middle: Transatlantic Innovations in Affordable Capital. Paper presented at the German Marshall Fund workshop Helping SMEs access capital in the developing world. Paris, June 2007.

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ДИСТРИБУЦИОННАТА АКТИВНОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА, ПРЕРАБОТВАЩИ И КОНСЕРВИРАЩИ ПЛОДОВЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ

Обект на анализ са икономическите субекти, работещи в сектор „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци“, чиято дистрибуционна активност се влияе от настъпващите динамични пазарни и продуктови изменения. Предмет на изследването са условията и факторите, детерминиращи дейността на откритите икономически субекти, разглеждани в качеството им на производители и на каналови участници. Основната цел е да се разгледат и интерпретират базови теоретико-методологични постановки за същността на дистрибуцията и дистрибуционната политика. В този контекст е предложен модел за оценка на дистрибуционната активност на предприятията, който проверен в определена степен по емпиричен път, да подпомага избора на подходящи решения за реализация на продукцията. За целта се възприема принципната постановка, че дистрибуционната активност на икономическите субекти се обуславя от възприетата от тях дистрибуционна политика. Всяка промяна в тази политика се разглежда като базов източник на съответна дистрибуционна активност. Във връзка с това се извършва фрагментарно апробиране на предложения модел за оценка на дистрибуционната активност на икономическите субекти, работещи в проучвания сектор. Изведени са по-важни обобщения на получените изследователски резултати.

JET: L81; F18

Съвременните предприятия са поставени в динамично променящо се бизнеспространство. Променят се продуктите, пазарите, мащабите на икономическа дейност. В условията на висока конкурентност дистрибуцията е иманентна част от общото развитие. Тя е неотменимо условие, което трябва да се взема под внимание в мениджмънта на продажбите.

В разработката е използвана емпирична база от данни, получена от проведено икономическо изследване на реално функциониращи български предприятия

¹ Симеонка Петрова е гл. ас. д-р в СА „Д. А. Ценов“ – Свищов, e-mail: cpetrova@uni-svishtov.bg.

от сектор „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци”.² Възприема се принципната постановка, че дистрибуционната активност³ на икономическите субекти се обуславя от избраната от тях дистрибуционна политика. Всяка промяна в тази политика трябва да се разглежда като базов източник на съответна дистрибуционна активност.

По този начин в основата тук се поставят процесите, факторите и условията, обуславящи дистрибуционната активност на откритите икономически субекти. Всичко това кореспондира с изясняване на същността, ролята и значимостта на дистрибутирането на произвежданата продукция от преработени и консервирани плодове и зеленчуци, което провокира изследователския интерес.

1. Теоретико-методологични основи на категорията дистрибуция

В процеса на изследване на същността и ролята на дистрибуцията в развитието на икономическите субекти се открояват постановки с многоаспектен характер. Една част от тях се свързват с налагане на разбирането, че ефективната пазарна реализация се предпоставя от избора на оптимална организация и управление на системата на пласмента и в частност на дистрибуцията.⁴ Стопанската практика доказва, че успешната дистрибуция изисква непрекъснато търсене на адекватни механизми за проектиране, изграждане и модифициране на каналите за реализация, както и за оптимизиране равнището на дистрибуционните разходи. Отличителен признак на прилагането на тези механизми е съблюдаването и отчитането на спецификата и параметрите на осъществявания бизнес, а също и на постоянно изменящата се икономическа реалност.

Изследванията на категорията *“дистрибуция”* показват, че тя води своето начало от лат. *“distributio”*, чийто етимологически смисъл се свързва с разпределение, деление, разпространение. В икономическата теория терминът най-често се употребява със значение на *“дейност по разпределението, която управлява придвижването на продуктите от производителите до потребителите”*.⁵

² Съгласно Класификацията на икономическите дейности, обн. ДВ., бр. 107, 18.12.2007 г., в сила от 01.01.2008 г., изследваните предприятия са в сектор „С” – „Преработваща промишленост”, раздел 10 – „Производство на хранителни продукти”, група 10.3 – „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци, без готови ястия”.

³ Вж. Узунова, Ю. Стратегическа маркетингова активност (устойчивост на фирмите при промени). В., ИК „Стено”, 2004.

⁴ В специализираната литература въпросите по изграждане на ефективни дистрибуционни канали се разглеждат с прецизност от проф. д-р ик.н. Ат. Дамянов в: „Международен маркетинг” (свят, отношения, изследвания). Св., АИ „Ценов”, 1999.

⁵ Ralf S. Alexander. Marketing Definitions: A. Glossary of Terms – Chicago: American Marketing Association, 1960, p. 15.

Специализираната литература предлага множество научни определения и интерпретации на дистрибуцията, което се обяснява с различията на използваните идейни подходи.⁶ Направените в тази насока ранни изследвания способстват за представянето ѝ като теория, която се основава на достиженията на съществуващи преди това икономически доктрини, вкл. меркантилизма и маркетинга.⁷

Едно от първите изследвания в този аспект на икономическото пространство принадлежи на *С. Маккормик (1809-1884)* – изтъкнат представител на класическата маркетингова теория. В своите научни разработки той определя дистрибуцията като “... област от икономиката, изучаваща системата по разпределение на продукцията”.⁸

Опит за идентифициране на същността и целите на дистрибуцията се прави в трудовете на група американски икономисти, начело с *Дж. Адел и Ж. Лакзиниак*. Според тях тя може да се дефинира като “система от дейности, която събира продуктите на отделните производители и ги разпространява сред купувачите от състояние на суровини до крайната им консумация”.⁹ Върху основата на прилагането на системния подход, те развиват идеята за нарастващата роля на дистрибутирането в стопанската активност, като не постигат разграничаване на мястото на дистрибуцията в общата логистична система.

Особено внимание заслужава теоретичната позиция на *френските изследователи А. Дайан, А. Оливие и Р. Урсе*. В своите трудове те изразяват постановката, че дистрибуцията е “... система от мероприятия и съвкупност от технически прийоми, позволяващи на предприятието да предостави произведените от него готови продукти при условия и място, удобни за потребителя, както и при най-добри финансови изгоди за дистрибутора”.¹⁰

В така приведената дефиниция със значимостта си се открояват очертаните граници на дистрибуцията. В тях се съдържа дейността по реализацията на готовата продукция, целяща достигане до желаното ниво на потребителско обслужване.

Съпоставянето на определенията на двете групи автори – представители на американската и на френската икономическа теория на XX в., дава възможност да се установи, че тези учени използват *принципно различни изследователски подходи към същностния обхват на дистрибуцията*. В тази насока би

⁶ Аргументирано изясняване на същността на категорията дистрибуция има в: Димитров, М. и кол. Икономическа енциклопедия. С., Изд. „Наука и изкуство”, 2005, с. 169.

⁷ Вж. Цыпкин, Ю. и кол. Агромаркетинг и консалтинг. М., Юнити, 2000, с. 7-9.

⁸ Telberg Val G. Russian-English Glossary of Economic and Trade Terms, 2-d edition. – New York, Book Corp. Corp., 1965, p. 163.

⁹ Udell, J., G. Laczihiac. Marketing in an Age of Change – An Introduction. John Wiley & Sons, Ins., New York, 1981, p. 427.

¹⁰ Дайан и кол. Академия рынка: Маркетинг, М., Экономика, 1993, p. 12.

трябвало да се оцени приносът на екипа от френски теоретици. Те достигат до прецизно *разграничаване на функционалната област на снабдяването и преработката на суровини и материали от функционалната област на дистрибуцията*, т.е. на придвижването на готовия продукт от производителя до потребителя.

По-нататъшните изследвания на дистрибуцията се свързват с теоретичните разработки на руските учени *П. Завьялов и В. Демидов*, които я отъждествяват с *“... дейност, която осигурява доставката на стоки към мястото на продажба или мястото на потребление в точно определено време и с максимално високо равнище на обслужване на потребителите”*.¹¹ Изложеното становище насочва вниманието към интерпретиране на процесите по стокодвижението и обслужването на потребителите. Авторите търсят тясна връзка между потребителските изисквания и маркетинговите дистрибуционни решения на икономическия субект.

Привърженици на сходно виждане за дистрибуцията са *американските маркетинголози Ф. Котлър, У. Прайд и О. Феръл*. Според тях в основата ѝ стоят *“... дейностите, които доставят продуктите на потребителите, когато и където искат да ги купят”*.¹² Принос към теорията е извеждането от авторите на зависимостта между успешната дистрибуция и предоставянето на потребителите на удовлетворяващи ги продукти в адекватни количества, на достъпни места и в подходящо време.

Във връзка с концептуалната позиция на Ф. Котлър, като един от най-изтъкнатите представители на маркетинговата теория, се налага уточнението, че изследователят възприема въведения от Е. Кюри подход за представяне на системата за дистрибуция като ключов външен ресурс.¹³ Според Ф. Котлър икономическият субект може да упражнява сравнително по-слаб контрол върху дистрибуцията, отколкото върху останалите три елемента на маркетинговия микс, а именно продукт, цена и промоция. Същевременно авторът споделя становището на голяма част от специалистите, работещи в тази област, които се обединяват около постановката, че в световен мащаб балансът в силата на позицията в каналите за реализация се измества от производителите към търговците на дребно.¹⁴

Друг изтъкнат изследовател на същата проблематика е *Дейвид Мърс*, който се придържа към концепцията, че третият елемент на маркетинговия микс – *пласментът трябва да се отъждествява със съвкупност от дейности по*

¹¹ Kotler, Ph. Marketing management: Analysis, Planning, Implementation and Control. Eight edition, Prentice-Hall Inc, 1994, p.128.

¹² Повече по тези въпроси вж. в: Pride, W., F. Ferrell. Marketing: Concepts and Strategies. Eight edition, HMC, 1993, p. 151-160; Kotler, Ph. Marketing management: Analysis, Planning, Implementation and Control. Eight edition, Prentice-Hall Inc, 1994, p.123-137.

¹³ Котлър, Ф. Управление на маркетинга, том II, С., Изд. Графема, 1996, с. 120.

¹⁴ Вж. Ogbonna E. and B. Wilkinson. Power Relations in the UK Grocery Supply Chain. Developments in the 1990. Journal of Retailing and Consumer Services. Vol. 5, № 2, 1998, p. 77.

логистиката, по проектирането, изграждането и управлението на каналите за реализация, а също и по потребителското обслужване и покупката.¹⁵ В този контекст той приема, че мястото на потребителското обслужване е преди покупката и по този начин омаловажава неговата следпродажбена роля.

Основавайки се на изследванията и опита на водещи международни учени-практици по логистика Дж. Гаторна разширява определението за дистрибуция, като внася в него някои допълнителни интерпретации. В своя труд „Основи на логистиката и дистрибуцията“ той пише: „... дистрибуцията е процес на стратегическо управление на придвижването на потока от завършени стоки от точката на производство до точката на крайната консумация”.¹⁶ Авторът развива идеята, че „... дистрибуцията е една от основните дейности на логистичната система, които добавят стойност и оптимизират взаимовръзките помежду си”.¹⁷ Изследването на Дж. Гаторна представя една по-детайлна рамка и подразделя логистичната система на две групи дейности: мениджмънт на материалите и мениджмънт на дистрибуцията на завършените продукти. Направеното разграничение е следствие от осъзнатата необходимост за по-пълно разрешаване на проблемите в процесите по снабдяването, производството и реализацията.

Паралелно с присъствието в научните анализи и дискусии на чуждестранните икономисти, проблемите на дистрибуцията привличат устойчиво вниманието на съвременните български изследователи.

В теоретичното осмисляне на дистрибуция особено място заемат постановките на Ф. Тодоров. Според него „... дистрибуцията насочва и доставя физически продукта до неговите потребители. Следователно тя има пряко отношение към „създаването на потребителите”, удовлетворяването на потребителското търсене и поддържането в крайна сметка на организационно-икономическа устойчивост на предприятието в конкурентната пазарна среда”.¹⁸ Изследователят е привърженик на логистичния подход при дефиниране на дистрибуцията. Този подход резултира в обособяване на три основни функционални области или фази на логистичната система, а именно *снабдяване, оперативно управление на производството и дистрибуция*. Авторово достойнство е очертаването на взаимовръзката и взаимозависимостта между дистрибуционната и логистичната система.

При разработване и прецизиране на категорийния апарат, използван за детерминиране на същността на дистрибуцията, със значимост се откроява предложената от М. Божинова теоретична постановка, насочена към по-широко тълкуване на понятието. Излизайки от тезата, че дистрибуцията не

¹⁵ Вж. Mercer, D. Marketing. Blackwell, 1992, p. 441.

¹⁶ Гаторна, Дж. Основи на логистиката и дистрибуцията. Б., Изд. „Делфин прес”, 1996, с. 114-117.

¹⁷ Пак там. с. 25.

¹⁸ Тодоров, Ф. Дистрибуционна политика. С., Изд. Тракия-М, 1999, с. 45.

произвежда стоки, а се грижи за придвижването им до крайните потребители, авторката формулира следното определение: *“Дистрибуцията е система от взаимно свързани и взаимно зависими дейности, осигуряващи управлението и организацията на стоковите потоци и ефективното им доставяне до потребителите. Тя е съвкупност от политика и начини на действие, които изграждат основата на широка мрежа от дългосрочни взаимоотношения.”*¹⁹ Тя обосновава необходимостта от разглеждане на дистрибуцията като система и я представя като съвкупност от следните две подсистеми:

- *управление на дистрибуцията*, което осигурява цялостния процес по планирането, организирането, координирането, контрола, избора на дистрибуционни канали, взаимоотношенията между участниците, методите и моделите за управление на системата;
- *физическа дистрибуция*, която осигурява физическото придвижване на продуктите от производителите до потребителите с всичките ѝ присъщи дейности.

По този начин се постига успешно диференциране на структурните елементи, изграждащи съдържанието на системата на дистрибуцията и осигуряващи нейното хармонично и ефективно функциониране.

Подходящо прилагане на системния подход към същността на дистрибуцията е постигнато в разработките на *Я. Коралиев*.²⁰ Авторът, работещ с изключителна вещина по тези въпроси, обобщавайки множество подходи, използвани при формирането на логистичните системи, защитава постановката за прилагането на четириетапен системен подход. Обосновката за такъв подход е много сполучлива, тъй като чрез неговото съблюдаване се осигуряват необходимите условия за устойчивост на системите съобразно спецификата на развитието им.

Привърженик на системното анализиране и оценяване на проблемите на дистрибуцията е и *Л. Чанкова*. Тя аргументира своята теоретична позиция и разглежда снабдяването, производството и дистрибуцията, като фази, съпровождащи движението на материалните потоци. Основният фокус, който се очертава от авторката, се насочва към оптимизиране на функциите и процесите, осъществявани по повод движението на материалните потоци от мястото на тяхното възникване до крайния потребител.²¹

¹⁹ Добрева Д., М. Божинова и кол. Търговско представителство и посредничество. В. Т., Изд. “Абагар”, 1999, с. 55-80.

²⁰ Необходимостта и значимостта от прилагане на системен подход в логистиката се аргументира и прецизира в: Коралиев, Я. Логистика. Г., УИ „В. Априлов”, 2001, с. 64-92.

²¹ Вж. Чанкова, Л. Логистика и конкурентоспособно развитие на фирмата. – Икономическа мисъл, бр. 1, 2005, с. 16-17.

Теоретико-практическите проблеми на дистрибуцията провокират изследователския интерес и на други български специалисти. Една голяма група от автори в това научноизследователско поле – *Е. Тонкова, Ю. Узунова, Б. Василева и П. Банчев*, приемат, че *“дистрибуцията обхваща организацията и дейностите по разпределението (придвижването и продажбите) на продуктите от производителите до междинните купувачи и крайните потребители”*.²² Посочените теоретици интерпретират значимостта на реализирането на конкурентоспособни продукти със съвременен равнище на потребителско обслужване и с минимални равнища на дистрибуционни разходи.

Сходни трактовки за разглежданото понятие има друга група български автори, начело с *Л. Василева и В. Ковачева*. В своите изследвания те насочват вниманието към анализиране на характера и сложността на икономическите, организационно-техническите и правните взаимоотношения, възникващи между участниците в процеса на стокодвижението.²³

Така направеният опит за аналитичен обзор на съществуващите в специализираната литература фундаментални концептуални възгледи за дистрибуцията позволява да се изведе постановката, че в разглежданото научно направление все още не е изградено единно и общо споделено мнение.

Много от изследователи начело с *У. Прайд и О. Феръл* представят сложността на системата на дистрибуцията като съвкупност от дейности, които осигуряват придвижването на продуктите към мястото на продажба или мястото на потребление в точно определено време и с максимално високо равнище на обслужване на потребителите.

Други автори, чиито водещ представител е *Е. Кюри*, приемат, че дистрибуцията се свежда до управление на външна от гледна точка на предприятието организация, чрез която се изгражда мрежа от дългосрочни взаимоотношения с голям брой независими пазарни участници, чийто бизнес е придвижването на продуктите до потребителите. В тази позиция смятаме обаче, че не се отчита възможността за контролиране процеса на реализация от страна на производителя.

Излизайки от приведените теоретични постановки, като привърженици на възгледите на *С. Маккормик*, можем да обобщим, че *по своята същност дистрибуцията е област от икономиката, изучаваща системата от дейности по: първо, придвижване и физическо разпределение на завършени продукти от точката на производството до точката на крайното*

²² Повече по тези въпроси вж. в: Добрева, Д., М. Божинова и кол.; Банчев, П. Маркетинг. Св., АИ “Ценов”, 2004, с. 505; Банчев, П., Т. Кръстевич. Основи на маркетинга. Св., АИ “Ценов”, 1999, с. 99-101; Тонкова, Е., Управление на дистрибуцията, В., УИ, 2002, с. 10-11; Узунова, Ю., Б. Василева. Международен маркетинг. В., УИ, 2003, с. 92.

²³ Василева, Л. и др. Дистрибуционна политика: дистрибуционен процес, управление, концепции, цели и стратегии. част 1, С., Изд. Тракия-М, 2002, с. 24.

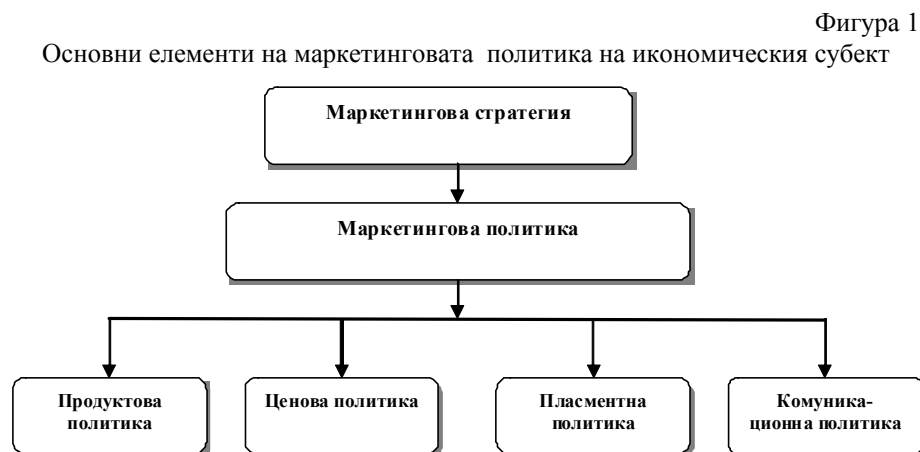
потребление, и второ, изграждане на сложни взаимовръзки между отделните участници, чиято цел е съблюдаване на условията за високо равнище на потребителско обслужване и за ефективна пазарна реализация.

В този смисъл дистрибуцията е завършващата фаза на логистичния процес, която материализира направените усилия и постигнатите резултати в предшестващите я две фази – снабдяване и оперативно управление на производството.

В практико-приложен аспект трябва да отбележим, че в рамките на маркетинговия микс на икономическия субект дистрибуцията се проявява като един от най-трудно управляемите елементи. Във връзка с това всяко изменение на пласментната политика на икономическия субект трябва да се възприема като изразител на причинно обусловено й състояние, предизвикано от промяната в осъществяваната дистрибуционна политика.

2. Основи на дистрибуционната политика

Икономическият субект, разглеждан в качеството му на производител и на каналов участник, осъществява своята маркетингова политика чрез използване на различни по своята същност тактики, обединяващи конкретни начини и техники. Излизайки от теорията на маркетинга тази политика допринася за достигане до поставените цели – удовлетворяване на потребителското търсене и извличане на желаната икономическа изгода (вж. фиг. 1).²⁴



Източник: Тодоров, Ф. Дистрибуционна политика. Първо издание, С., Изд. „Тракия – М”, 1999, с. 56.

²⁴ Вж. Berman, E., J. Evans. Marketing. 4-th edition, New York, Macmillan Publishing Company, 1990, p. 744-755; Mason, J. M. Mater. Modern Retailing: Theory and Practice. 6th edition, Boston, Irwin, 1993, p. 51-53.

Тъй като основният предмет на дейност на всеки икономически субект е производството и реализацията на произвежданата продукция, то *маркетинговата политика се представя като обвързване на следните четири базови елементи:*

- *продуктова политика* – включва маркетингови решения за разработка на продукта, за жизнения му цикъл, за опаковката и дизайна му, за търговската му марка, за гаранционния срок и сервиза и др.
- *ценова политика* – свързва се с установяване и формиране на конкурентоспособни цени, приемливи за потребителя и осигуряващи печалба.
- *пласментна политика* – обхваща дейности по дистрибутирането на продуктите и тяхното осигуряване в точното време и на точното място при най-изгодни за потребителите условия.
- *комуникационна политика* – изразява се в маркетинговото стимулиране на търсенето и продажбите, включващо рекламна дейност, лични продажби и редица други средства за проникване и въздействие върху пазара.

В рамките на икономическия субект значимостта на елементите на маркетинговата политика непрекъснато нараства, защото, от една страна, изискванията към създаваните продукти трайно се завишават, а от друга – алтернативният им избор от потребителя се затруднява поради динамично настъпващите промени в предлагането на пазара.

*Съобразявайки се със сложната природа на тези пазарни условия, при разглеждането на компонентите на маркетинговата политика ние се ръководим от постановката, че цялостното развитие на икономическия субект във висока степен се детерминира от решаващата значимост на осъществяването на крайната фаза на възпроизводствения процес, а именно **пласментът**.*

В икономическата литература **пласментната политика** се определя като един от класическите елементи на маркетинговия инструментариум, който се интегрира в съчетанието на т. нар. 4-те P: Product – продукт; Price – цена; Place – място и Promotion – проникване на пазара. В този контекст прецизното познаване и съблюдаване на потребителските потребности и на търсенето качество на продуктите се превръщат в решаващо изискване за ефективна пазарна реализация на произвежданата продукция.

По своята същност пласментната политика може да се дефинира в тесен и в широк смисъл. Прилагането на тесен подход към същностния обхват на пласментната политика намира израз в нейното отъждествяване с дистрибуционната политика. В тази насока не се съблюдава необходимата

потребност от придобиване на по-пълна и цялостна представа за пласментната функция.

В съответствие с последващото изложение се придържахме към принципното разбиране за по-широко тълкуване на пласментната политика, отчитащо степента на сложност на съставлящите я части.

Разширеното изясняване на пласментната политика в качеството ѝ на ключова маркетинг функция е представена на фиг. 2.²⁵

Фигура 2



Източник: Каракешева, Л., Бл. Маркова и др. Маркетинг. С., ИК „Призма“, 1997, с. 223.

Въз основа на съблюдаване на показаното на Фиг. 2., то *пласментната политика на съвременното предприятие* се изгражда от следните конструктивни елементи:

- *дистрибуционна политика*, която има два основни компонента – *канали за реализация* и *физическа дистрибуция*;
- *система от форми за пласмент*, чрез които се постига комерсиализацията на продукта – покупко-продажби, компенсации, отдаване под наем, следпродажбен сервиз и др.;
- *система от комуникации*, ориентираща производителя към потребителското търсене, а потребителя – към източника на необходимия му продукт.

²⁵ Повече по тези въпроси вж. в: Каракешева, Л. и др. Маркетинг. С., ИК “Призма”, 1997, с. 223.

Между така изведените елементи на пласментната политика съществува тясна връзка и обусловеност. Например по същността си ефективната дистрибуция може да се представи като функция както на избраните форми на реализация, така и на използваните комуникационни системи.

В този контекст *дистрибуционната политика се откроява като базов компонент на пласментната*. По силата на това обстоятелство, чрез нея се създават конкретизирани условия за устойчиво пазарно присъствие, утвърждаване и развитие на икономическия субект.

Съвременните икономисти интерпретират значимостта на този тип политика като стратегическа и опосредстваща съществуването и функционирането на индивидуалното предприятие в стопанския живот. В същата насока се подчертава важността на успешното реализиране на процеса по превръщането на продукта в стока, т.е по неговото комерсиализиране.

Известният теоретик и практик, работещ с вещина по разглежданите проблеми, *А. Зайлер*, обобщавайки множество практически ситуации, определя дистрибуционната политика на икономическия субект като “... *свкупност от дейности, които са свързани с разпределението на готовите продукти*”.²⁶ При това, според автора, изходният пункт е собственото седалище на предприятието, а крайният пункт е мястото, където клиентът получава продуктът. В обосновката си на сложността и многоаспектността на процеса по дистрибутирането на продуктите *А. Зайлер* отчита, че по правило този процес се реализира “... освен от собственото предприятие и от много специализирани за тази цел предприятия, т.е от посредници.”²⁷ Според него е необходимо да се прилагат определени инструменти в мениджмънта на взаимоотношенията между участниците в разпределителния процес, сред които като обобщаващи се възприемат тези, водещи до дългосрочна обвързаност. Постановката за такива инструменти е много сполучлива, тъй като чрез тях се осигуряват подходящи условия за устойчивост на икономическите субекти и на тяхното развитие в условия на високата степен на неопределеност, в която се намират. Разбира се, тук се налага да отбележим, че в практиката непрекъснато възникват непартньорски взаимоотношения, изискващи адекватни модифициращи мерки.

Природата на сложност на разглежданото понятие се поставя на анализ от американските изследователи *Дж. Ивънс и Б. Берман*. Според тях дистрибуционната политика се свежда до “... *системно вземани решения относно управлението на дейностите по физическото придвижване и икономическото разпределение на готовите продукти от производителя до*

²⁶ Зайлер, А. Маркетинг: успешно реализиране в практиката, С., ИК “Информа”, 1993, с. 11.

²⁷ Зайлер, А. Цит. съч., с. 11.

потребителя.”²⁸ Авторите обособяват две основни групи от дейности, свеждащи се до:

- **дейности по икономическо разпределение** на продуктите, проявяващи се при реализирането на различни видове сделки по покупко-продажбата на продуктите, при които срещу заплащане правото на собственост се прехвърля от продавача върху купувача и
- **дейности по физическото преместване** на продуктите, в които се обхващат операциите по складирането, запасяването, опаковането, транспортиране и т.н.

Представената изследователска позиция за разграничаване на изведените две групи от дейности се основава на приложението на класификационния критерий – промяна на собствеността и предаването ѝ от производителя към потребителя. В това направление обаче смятаме, че авторите не отразяват законодателните и административните дейности по формирането на дистрибуционната политика, чрез които на практика се постига по-успешно прецизиране на сложността на изучаваното понятие.

Същността и съдържанието на дистрибуционната политика се интерпретират обстойно от руския изследовател *Е. Голиков*. Според него в основата на понятието се поставя “... *системата от мероприятия на конкретния стокопроизводител по обезпечаване на пазарната реализация на готовата продукция чрез изградени канали за разпределение – вътрешнофирмени или посреднически*”²⁹. Авторът извежда постановката, че за да осъществява процеса на разпределение на своята продукция, стокопроизводителът е задължен да приема и реализира определени *пласментно-методически решения*. Тези решения се представят като своеобразен методически инструмент по избора на конкретно съчетаване между три основни “елемента”, съставляващи пласмента:

- *системата* на реализация;
- *формата* на реализация;
- *пътят (каналът)* на реализация.

Успешното съчетаване на посочените “елементи” предопределя ефективната пазарна реализация на продукцията и съответства на целите на възприетата дистрибуционна политика.

В тази насока на разсъждения изследователят подкрепя постановката, че *процесът на формиране и реализация на дистрибуционната политика на*

²⁸ Berman, E., J. Evans. Marketing. 4-th edition, New York, Macmillan Publishing Company, 1990, p. 356-357.

²⁹ Голиков, Е. Маркетинг и логистика. Учебное пособие, М., 2001, с. 358.

предприятието може да се онагледява графически чрез **“пласментно-методически триъгълник”** (вж. фиг. 3).

Фигура 3

Процес на формиране и реализация на дистрибуционната политика на предприятието



Източник: Голиков, Е. Маркетинг и логистика. Учебное пособие, М., 2001, с. 358.

Цифровите означения се отнасят за:

- 1 – система на реализация**, обуславяща характера на продажбите;
- 2 – форма на реализация**, предполагаща прехвърлянето на правото на собственост върху продукта;
- 3 – път (канал) на реализация**, опосредстващ пряката и/или непряката реализация;
- 4 – собствен пласментно-методически триъгълник** на стокопроизводителя, характеризиращ взаимната зависимост между съставлящите го елементи.

От показаното на фиг. 3. се вижда, че *механизмът на разпределение* на продукцията се представя като *конкретно съчетаване от стокопроизводителя на системата, формата и пътя на реализация* на произведената продукция. От своя страна това съчетаване се поставя в зависимост от избрания метод на пласмент и от изградената структура на използваните канали за реализация – собствени и посреднически.

Търсейки по-пълно теоретично изясняване Е. Голиков подчертава, че в своята съвкупност областта на *дистрибуционната политика* включва следните два базови компонента:

- *канали за реализацията на продукцията*, които определят условията на превръщането на продукта в стока и

- *физическа дистрибуция*, чиято главна задача е избора на средства и начини за оптимално обслужване (информационно, транспортно и складово) на изградените дистрибуционни канали.

Очевидно е, че по този начин авторът възприема детайлизирана позиция, спомагаща за по-доброто разбиране на същността и структурата на дистрибуционната политика, както и очертаване на нейното място в общата пласментна политика на икономическия субект.

В българската специализирана литература проблемите на дистрибуционната политика на предприятието се изследват и анализират с относително еднакъв подход към формулирането и изясняването на обхвата и целевото реализиране на дейностите, изграждащи същността на това понятие.

Една голяма група от съвременни автори – *Ф. Тодоров, М. Божинова, Л. Каракашева, Л. Менчева и Бл. Маркова*, приемат, че *дистрибуционната политика на всяко предприятие обхваща задължителния минимум от действия, свързани с придвижването и разпределението на продуктите по пътя от производителя до крайния потребител*.³⁰ Те свеждат целта на разглежданата политика до удовлетворяване на определени потребителски нужди при максимално съобразяване с изискванията за време, място, начин на доставка и осигуряване на право на собственост или ползване на продукта.

Паралелно с това *Ф. Тодоров* насочва вниманието върху значимостта на следните типове **взаимовръзки**:

- *”Успех на прилаганата дистрибуционна политика – конкретни характеристики на предприятието”*. Посочените характеристики се диференцират в четири основни групи: ресурсен потенциал на предприятието, фазата от жизнения цикъл, на която то се намира, качество на управленските структури и качества на персонала.
- *“Маркетингови характеристики на продуктите с производствено и потребителско предназначение – пазар”*. Интервенцията на предприятието на даден пазар е функция от вида и качеството на продукта. Оттук се обоснова и потребността той да се разглежда в единство с пазара, на който се предлага. Оценката трябва да се прави от гледна точка на времеви критерий, т.е. да се има предвид съществуващото или бъдещото състояние на продукта.

Според автора отчитането на присъщите характеристики на икономическия субект, а също и на конкретните маркетингови характеристики на продуктите, предлагани на даден пазар, се превръща в критичен фактор за ефективното практическо реализиране на избраната дистрибуционна политика.

³⁰ Вж. Тодоров, Ф. Дистрибуционна политика. С., Изд. Тракия-М, с. 58; Добрева, Д., М. Божинова и кол. Търговско представителство и посредничество. В. Т., Изд. “Абагар”, 1999, с. 55-80; Каракашева, Л. и др. Маркетинг. С., ИК “Призма”, 1997, с. 223.

В анализите и оценките на така изведените взаимовръзки определено смятаме, че постановките на изследователя Ф. Тодоров са неоспорими.

Естеството на сложност на дистрибуционната политика се поставя на изследване и от друга група български теоретици, начело с *В. Благоев* и *Д. Стоянов*. В своите разработки те се насочват към *анализиране на възможните пътища за доставяне на стоката от производителя до крайния клиент и разработване на този или тези от тях, които осигуряват достигане на целите на предприятието при най-добро удовлетворяване на потребителските изисквания и предпочитания*.³¹ Авторите обосновават схващането, че формирането на дистрибуционната политика не е по силите единствено на производителя, който поначало няма друг избор – произведената продукция трябва да се продаде, за да се осигури съществуването му в стопанския живот. Според изследователите всяко следващо звено по канала за разпределение е поставено в същото положение, защото то получава приходи само поради факта, че изпълнява определени необходими функции, каквито са дообработка (разфасовка, опаковка, маркировка и др.), физическо придвижване (транспорт), складиране, рекламиране на стоките, тяхното обслужване в следпродажбения период и т.н. Авторите обобщават, че в завършен вид дистрибуционната политика отразява разпределението на изведените функции между отделните участници по канала и то така, че да се гарантират най-добри икономически и маркетингови резултати.

Теоретико-практическите проблеми на дистрибуционната политика привличат научния интерес и на други български специалисти. Търсейки по-пълно дефиниране на разглежданото понятие *Л. Василева*, *В. Ковачева* и *Хр. Катранджиев* приемат постановката, че дистрибуционната политика е съвкупност от:³²

- *Икономически мероприятия*, свързани главно с механизма на организацията и управлението на дистрибуционния процес, на стоковите, информационните и паричните потоци. Особено място в тези мероприятия заема организацията на продажбите и обслужването на пазарите, а също и отчитането на влиянието на финансовите, данъчните, митническите, валутните и други рамки, определящи равнището на разходите за дистрибуция и нейната ефективност.
- *Законодателни мероприятия*, регламентиращи практическата реализация на дистрибуционната политика. Тук се включват: законовите актове, регулиращи покупко-продажбите, търговското представителство и

³¹ Вж. Благоев, В. Маркетинг: принципи, сегментиране, анализи, стратегии, маркетинг микс. Първо издание, С., ИК "Векко", 1998, с. 381; Стоянов, Д. Индустриален маркетинг. С., ИК "Алпико", 2001, с. 315.

³² Вж. Василева, Л. и др. Дистрибуционна политика: дистрибуционен процес, управление, концепции, цели и стратегии. Част 1. С., Изд. Тракия.М, 2002, с. 25.

посредничество, търговията на едро и на дребно, франчайзингът, ценообразуването, вносът и износът и др.

- *Административни мероприятия*, отнасящи се до организацията на администрацията, на персонала и документооборота, както и до стопанисване на материално-техническата база, осигуряваща дистрибуционния процес по целия път на движение на продуктите.
- В същата насока цитираните изследователи подчертават, че *определянето на дистрибуционната политика на икономическия субект* е наложително да се основава на:
 - оценка на обкръжаващата мега-, макро- и микро среда, в която функционират икономическите субекти;
 - координиране на дейностите по придвижване на стоките от производителите до потребителите и изграждане на дългосрочни контакти между независими организационно, финансово и юридически стопанки организации, чийто бизнес се свързва с движението на стоките;
 - оценяване на съвременните тенденции в развитието на стоковите, капиталовите и трудовите пазари, както и на пазарите на услугите;
 - изследване на равнището на производството и потреблението;
 - отчитане на предизвикателствата от внедряване на нова техника, суровини и материали, нови технологии и пр.

По този начин авторите прилагат сполучлив двумерен подход за оразмеряване на дистрибуционната политика. От една страна, те я представят като съчетание от икономически, законодателни и административни мероприятия, които предпоставят практическото ѝ реализиране. От друга страна, изследователите подчертават, че определянето на дистрибуционната политика е функция от отчитането на степента на въздействие на широк кръг от външни и вътрешни фактори и условия, формиращи обкръжаващата среда на икономическите субекти.

Като се опираме на изведените дотук същностно-съдържателни характеристики и особености на дистрибуционната политика, смятаме, че нейната значимост в развитието на икономическите субекти може да се определи като стратегическа. Основание за това ни дава свързването на този вид политика със степента на пазарно присъствие на продуктите, предлагани от индивидуалния производител, а също и с достъпността на тези продукти за купувачите. От своя страна, успешното реализиране на мениджърските решения в тази област се поставя в зависимост не само от конкретното съчетаване на системата, формата и пътя на реализация на произведената продукция, но и от избрания метод на дистрибуция, както и от изградената

структура на използваните канали за реализация – собствени и посреднически. В този смисъл всяко изменение в дистрибуционната политика на икономическите субекти поражда необходима промяна в осъществяваната от тях дистрибуционна активност.

3. Оценка на дистрибуционната активност на изследваните икономически субекти

В основата на тази разработка се поставят данни от емпирично икономическо изследване, проведено в 70 предприятия, преработващи и консервиращи плодове и зеленчуци. Основният критерий за подбор на тези предприятия е тяхното действително и трайно присъствие на пазара.

Типологичната целева извадка от предприятия е формирана чрез използване на метода на простата случайна извадка при максимална дължина на полуинтервала на доверителност $C = 0,25$ (гаранционна вероятност 95%) и очакван брой на отговорилите 60%. При статистическото анализиране и оценяване на получените данни е използван софтуерен продукт SPSS за Windows.

Наблюдението е проведено през периода август 2007 – януари 2008 г. с помощта на анкета и структурирано лично интервю. По този начин са анкетирани мениджъри и специалисти по продажбите на всички предприятия, попаднали в извадката.

Съблюдаването на теоретико-методологичните постановки за същността на дистрибуцията и дистрибуционната политика позволява да се възприеме за подходящо използването на **модел за оценка на дистрибуционната активност на предприятията, преработващи плодове и зеленчуци**. В рамките на този модел могат да се интегрират следните по-важни показатели, позволяващи да се направи профил на съответния икономически субект, като производител и като член на канала за реализация (вж. табл. 1).

Въз основа на анализа и оценката на включените в таблицата показатели е възможно да се установят измененията в параметрите на дейността на икономическия субект по обслужването на даден канал за реализация, да се сравнят отчетените резултати с тези на основните конкуренти, да се определи равнището на каналовата сила, да се очертаят тенденциите и перспективите за развитие в условията на динамично променяща се стопанска конюнктура.

От позициите на ограниченията в разполагаемия информационен ресурс се налага фрагментарно апробиране на така предложения модел. Във връзка с това *в разработката се извършва изследване по критерии и показатели в следната последователност*: „период на създаване”, „брой на заетите”, „квалификационно равнище на персонала”, „асортиментна структура на продукцията”, „финансова стабилност на изследваните икономически

субекти”, „конкурентност на предприятията от сектора” „индивидуална каналова сила”.³³

Таблица 1

Модел за оценка на дистрибуционната активност на икономическия субект

№	Показатели	Оценка
1.	Размер на фирмата	
2.	Форма на регистрация	
3.	Отраслова принадлежност	
4.	Обем на производството	
5.	Предлаган асортимент	
6.	Равнище на качеството на произвежданите продукти	
7.	Брой продукти, отпаднали от продажби	
8.	Финансова осигуреност	
9.	Квалификация на персонала	
10.	Складова осигуреност	
11.	Транспортна осигуреност	
12.	Фирмено ноу-хау	
13.	Технологично равнище	
14.	Брой на преките конкуренти	
15.	Конкурентни предимства	
16.	Пазарен дял	
17.	Нетни приходи от продажби: - общо: - по видове продукти: - по региони или райони:	
18.	Разходи за дистрибуция	
19.	Печалба на единица продукт	
20.	Ефективност на разходите	
21.	Потребители	
22.	Отстъпки и надбавки по канала	
23.	Брой на използваните собствени канали за реализация	
25.	Брой на използваните посреднически канали за реализация	
26.	Печалба на единица инвестиция	
27.	Контрол върху канала	
28.	Индивидуална каналова сила	

- Анализирани по *периоди*, проучваните предприятия *са създадени* както следва: до 1989 г. са 6.0%; от 1990-1995 г. – 44.0%; от 1996-2000 г. – 41.0% и от 2001-2006 г. – 9%. Получените данни позволяват да се установи, че икономическият профил на сектор „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци” се детерминира от *новосъздадени предприятия*, които

³³ Тук фокусът на внимание не се поставя върху видовете канали за реализация, използвани от предприятията, преработващи и консервиращи плодове и зеленчуци. Тези канали представляват самостоятелен обект на изследване в други разработки на автора.

поставят началото на своята дейност през периода 1990-2000 г. Този профил по обективен начин отразява в себе си процесите на промяна, протичащи в изследвания сектор след 1989 г., свързани със сериозните трудности по неговото пазарно трансформиране и реструктуриране, ликвидирането на основната част от бившите държавни предприятия, експортната преориентация и др.

- Според показателя **„брой на заетите“**, близо 57% от предприятията в изследваната съвкупност са с **размер** на микропредприятия (с 1 до 9 заети), а над 16% са малки (с 10 до 49 заети).³⁴ Значително по-малобройна е групата на средните предприятия (с 50 до 249 заети) – около 25%. С най-нисък относителен дял – под 2% – са големите предприятия. Тези резултати дават основание да се приеме, че в структурното разпределение на производителите на преработени и консервирани плодове и зеленчуци с преобладаващ дял са микро- и малките, следвани от средните предприятия.
- Анализирането и оценяването на **квалификационното равнище на персонала**, ангажиран в консервната промишленост, позволяват да се установи ясно изразена сезонност в заетостта на наетата работна сила и използване на ниско заплатен и нискоквалифициран ръчен труд. Като основни причини за това могат да се посочат специфичните особености на производство на създаваните продукти, както и равнището на технологична сложност на извършваните операции. Същевременно това създава условия за несигурност и нелоялност към работодателя, за мигриране на труда към по-висока доходност – в друг сектор или държава, за лишаване на сектора от ноу-хау (технологична и търговска тайна) и от ценен управленски опит. В тази насока анкетираните фирмени мениджъри отчитат значими проблеми, свързани с повишаване на квалификационната подготовка на наетия персонал, подобряване на условията, мотивацията, заплащането и стимулирането на труда. Откроява се необходимостта и важността на задълбочаването на базисните и специфичните компетенции на персонала в областта на бранша.
- От резултатите на изследването на **производството по асортимент** се установява, че в **асортиментната структура** на продукцията на сектор „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци“ се обособяват следните асортиментни групи:
 - **Консервирани зеленчуци** – произвеждат се от близо 63% от анкетираните производители, като водещо място сред тях заемат: „Дерони“ ООД – гр. Хасково, „Филикон-97“ АД – гр. Пловдив и „Олинеза“ ООД – гр. Костинброд. Над 40% от общите отраслови продажби на лютеници и кетчуп на вътрешния пазар се реализират от „Дерони“ ООД – гр. Хасково и „Олинеза“ – гр. Костинброд.

³⁴ Вж. чл. 3 на Закона за малките и средните предприятия, обн. ДВ., бр. 84 / 24.09.1999 г., с посл. изм. и доп. в т.ч. в бр. 53 / 30.06.2007 г.

От отговорите на респондентите се констатира, че консервираните зеленчуци имат преобладаващ дял в асортиментната структура на следните предприятия: „Домат” АД – с. Джулоница, обл. Велико Търново; „Конекс-Тива” ООД – с. Оризово;³⁵ „Вега Стар” ЕООД – гр. Бяла Слатина;³⁶ Фабрика „Дибси” – гр. Стара Загора; „Булконс Първомай” АД – гр. Първомай; „Републикаконсерв” АД – гр. Свищов и др.

- **Сокове и нектари** – тяхното производство се концентрира в около 14 % от предприятията в бранша. Основен производител на сокове и нектари в България е „Филикон-97” АД – гр. Пловдив, чийто фирмени продажби заемат над 15 % от вътрешния пазар.
- **Компоти** – включват се в производствената листа на близо 31 % от предприятията в сектора. Сред тях най-големи производители са: „Фрукто Сливен” АД – гр. Сливен; „Филикон - 97” АД – гр. Пловдив; „Конекс-Тива” ООД – с. Оризово; „Слънчев плод” АД – гр. Пловдив и др.
- **Плодове и зеленчукови пюре** – произвеждат се от около 24 % от анкетиранияте производители. Най-висок относителен дял от общото им производство се пада на: „Конекс-Тива” ООД – с. Оризово; „Хладилен Консервен Комбинат” АД – гр. Исперих; „Слънчев плод” АД – гр. Пловдив „Фруктоджус” ООД – гр. Ловеч и др.
- **Сладка, мармалади и конфитюри** – с тяхното производство се ангажират 31 % от проучваните респонденти. Най-голям производител на сладка и конфитюри е „Джем и Джем” ООД – гр. Пловдив. Дружеството отчита пазарен дял, равняващ се на близо 30 % от общия обем на отрасловите продажби на вътрешния пазар.
- **Замразени плодове и зеленчуци** – произвеждат се в около 21 % от анализиранияте предприятия. Най-високо относително тегло в производството на замразени плодове и зеленчуци имат предприятията „Хладилен Консервен Комбинат” АД – гр. Исперих (с 5 % пазарен дял) и „Агрофока” ООД – гр. Берковица.
- **Сушени плодове и зеленчуци** – незначителен дял (под 12 %) от изследваните предприятия преработват плодове и зеленчуци чрез сушене. Водещ производител на сушени плодове и зеленчуци е „Слънчев плод” АД – гр. Пловдив.

³⁵ Асортиментната структура на продукцията на „Конекс-Тива” ООД – с. Оризово включва консервирани зеленчуци, компоти, сладка, полуготови и готови ястия. Близо 98 % от продукцията на предприятието е предназначена за износ: около 60% в САЩ и Канада и 40% в ЕС.

³⁶ Предприятието „Вега Стар” ЕООД – гр. Бяла Слатина е специализирано в преработка и консервиране на пипер (печен и маринован). Над 90% от продукцията на предприятието се изнася в Германия, Англия, Канада и САЩ.

- **Полуготови и готови продукти** – произвеждат се в близо 42 % от анкетираните предприятия. Най-висок относителен дял в тяхното производство има „Екостандарт” ООД – гр. Шумен (с близо 40 % пазарен дял).
- **Подправки и други** – заемат малък относителен дял в общата отраслова продукция.

Така получените резултати, представящи разпределението на продукцията на консервната промишленост по основни асортиментни групи, имат важно значение за съставянето на обща оценка на асортиментната структура на сектора.³⁷ Промените в този вид структура оказват особено силно влияние върху стойностния обем на продажбите, а оттук и върху печалбата и рентабилността.

Както посочват в отговорите си анкетираните специалисти от сектора, **асортиментната структура на консервната промишленост се променя в посока на по-трудоемки изделия, създаващи по-висок размер добавената стойност към продукта** – сосове, салати, готови ястия. Ширината и дълбочината на асортиментната структура се предопределят от основните тенденции в потреблението на плодови и зеленчукови консерви на националния и на международния пазар. Отчитат се специфичните особености на пазарното търсене – например на пазарите на САЩ и Канада се предпочитат готови и полуготови ястия, а в страните от Западна Европа като Великобритания и Франция – замразени плодове и зеленчуци.

Изследването на производството по асортимент установява, че при близо 30 % от анкетираните предприятия продуктите линии са по-широки в сравнение с тези на конкурентите,³⁸ при 43 % за респондентите са същите или сходни, а при 27 % – са съответно по-тесни. Тези резултати показват, че над 65 % от консервните предприятия нямат необходимата възможност за подобряване на конкурентните си позиции посредством по-добро продуктово позициониране на пазара.

Паралелно с това оценките на степента на **разширяване на асортиментната структура** на продукцията свидетелстват, че преобладаващата част от изследваните респонденти ежегодно въвеждат нови артикули, в състава на които се включват единични или смесени плодове и зеленчуци в различни разфасовки и опаковки – стъклени, „Tetra Pak”, литографирани метални кутии

³⁷ По оценки на експерти качеството на преобладаващата част асортименти български преработени плодове и зеленчуци по органолептични показатели е добро и в редица случаи превишава равнището на основните конкуренти на страната – Унгария и Турция.

³⁸ „Дерони” ООД – гр. Хасково произвежда над 200 артикула, в състава на които се включват: кетчуп, лютеници, пиперици, сосове, пюрета, готови за консумация ястия, зеленчукови консерви (краставици, печени пипери, патладжан, салати), стерилизирани гъби, соеви сосове и др.

и др.³⁹ При производството на продуктите се съблюдават както традиционни български рецепти, така и рецептури на международни клиенти – възложители. Отчитат се техните изисквания за разфасовка, опаковка и етикетирание. Това се обяснява с ориентирането на предприятията от сектора към вкусовите особености, изисквания и предпочитания на потребителите на международния пазар.

В консервната промишленост ширината на асортиментната структура се предпоставя от суровинната осигуреност. Проведеното проучване установява, че в сектора като основни източници на проблеми по суровинното обезпечаване се открояват: условията на производство и качеството на суровините, които не отговарят на европейските стандарти; абсолютният и относителен недостиг на суровини; по-високото ценово равнище на суровините в сравнение с вносните; пропуски в организацията на изкупуване, окачествяване и съхраняване на суровините.

Изведените фактори оказват неблагоприятно въздействие върху *ритмичността на доставките и постоянството в качеството на суровините за преработка*, а оттук и върху *качеството на произвежданата продукция, продажбите и финансовото състояние*.

- Анализът и оценката на **финансовата стабилност** на изследваните икономически субекти може да се проведе с помощта на такива базови показатели като **„размер на реализираните средногодишни приходи от продажби“** и **„рентабилност на осъществяваната дейност“**.

Разпределянето на анкетираните производители съобразно показателя **„размер на реализираните средногодишни приходи от продажби“** е показано на фиг. 4.

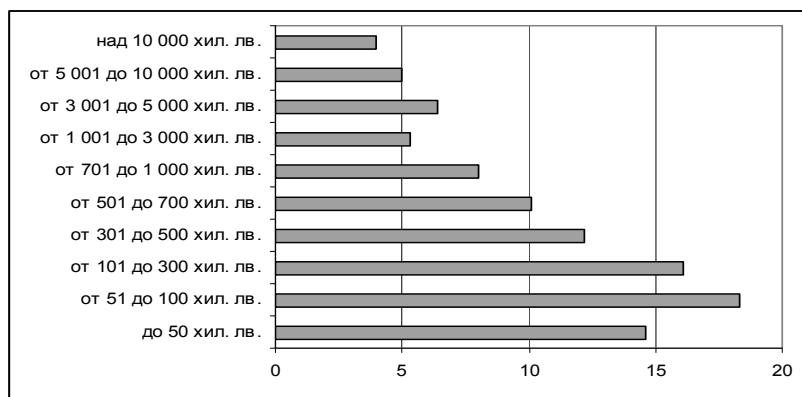
От фигурата се вижда е видно, че над 25% от анализираните предприятия отчитат средногодишни приходи от продажби между 100 и 300 хил. лв. Същевременно с увеличаване величината на оразмерявания показател се наблюдава намаляване броя на разпределяните респонденти. Според данните от анкетното проучване най-висок размер на средногодишните приходи от продажби (над 10 000 хил. лв.) се реализира в предприятията „Дерони“ ООД – гр. Хасково и „Филикон – 97“ АД – гр. Пловдив, следвани от „Конекс – Тива“ ООД – с. Оризово и „Домат“ АД – с. Джулюница, обл. Велико Търново, в които се отчитат стойности на показателя между 5 001 и 10 000 хил. лв.

При изследване на **рентабилността на дейността** на консервните предприятия, включени в проучването, на въпроса „С какъв вид рентабилност се характеризира Вашата стопанска дейност“ респондентите посочват следното (вж. табл. 2).

³⁹ При прецизиране на тези въпроси изключително съдействие оказа Маргарита Георгиева – специалист по маркетинг в „Републикаконсерв“ АД – гр. Свищов.

Фигура 4

Разпределение на предприятията от сектор „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци“ по размер на реализираните средногодишни приходи от продажби



Източник: Проведено анкетно проучване

Таблица 2

Разпределение на предприятията от сектор „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци“ по равнище на рентабилност*

Вашата стопанска дейност се характеризира с:		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Нарастваща рентабилност	7	16,7	20,0	20,0
	Стабилна рентабилност	16	33,3	40,0	60,0
	Неустойчива рентабилност	6	11,1	13,3	73,3
	Понижаваща се рентабилност	10	22,2	26,7	100,0
	Total	39	83,3	100,0	
Missing	System	3	16,7		
Total		42	100,0		

Източник: Проведено анкетно проучване

* Използваните показатели са със значения както следва: frequency – честота, percent – процент (%), valid percent – валиден (действителен) процент (%), cumulative percent – кумулативен (с натрупване, нарастващ) процент.

От данните в табл. 2 се вижда, че:

- 20% от анкетираните предприятия развиват своята дейност с нарастваща рентабилност;
- предприятията със стабилна рентабилност са около 40 % от всички случаи, което се приема като показател за ефективно използване на производствените ресурси;

- около 13% от респондентите отчитат неустойчива рентабилност;
- относително голям е дялът на проучваните производители на плодови и зеленчукови консерви с понижаваща се рентабилност – близо 27% от общия брой на предприятията.

Данните за разпределението на предприятията от сектора, съобразно равнището на рентабилност на тяхната дейност дават основание да се установи, че дейността на близо 60% от изследваните стопански единици се характеризира с икономическа устойчивост. Като основни причини за това могат да се посочат протичащите в тези предприятия процеси на развитие и разширяване – нарастване на активите, ускоряване на технологичното обновяване, увеличаване броя на заетите, обема на продукцията и на пазарния дял.

Равнището на рентабилност на другата част (40%) от предприятията на консервната промишленост е с ниски оценки. Това свидетелства за относително висока задлъжнялост – дългосрочна и краткосрочна, ниска степен на гъвкавост при използване на собствените средства и неразполагане с достатъчен размер ликвидни средства. По този начин се увеличават степента на финансов риск и зависимостта от кредитори.

- В рамките на критерия **„конкурентност на икономическия субект“** анализът се извършва по показателите: **„пазарен дял“**, **„брой конкуренти“**, **„технологична иновация“**, **„собствени търговски марки“** и **„качество“**.

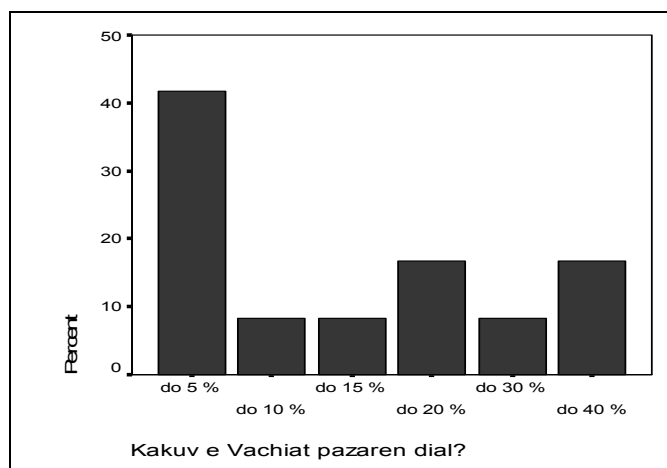
От направените изследвания по показателя **„пазарен дял“** предприятията от сектора се разпределят по начина, посочен на фиг. 5.

При оценяването на конкурентните позиции на консервните предприятия чрез показателя **„пазарен дял“** се установява, че около 76% от тях имат конкурент с пазарен дял над 5 %. За показателя **„брой конкуренти“** резултатите са както следва:

- близо 28 % от анкетираните посочват, че имат до 5 конкуренти, като най-често определяните конкуренти са: „Дерони“ ООД – гр. Хасково, „Олинеза“ ООД – гр. Костинброд и „Филикон-97“ АД – гр. Пловдив;
- до 26% от респондентите отбелязват, че имат от 6 до 10 конкуренти;
- над 21% от предприятията отчитат, че имат от 11 до 20 конкуренти;
- до 25% от изследваните имат над 20 конкуренти.

Фигура 5

Разпределение на предприятията от сектор „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци“ по пазарен дял, %



Източник: Проведено анкетно проучване

Тези резултати подкрепят становището, че българските консервни предприятия се развиват в динамична пазарна среда, изискваща гъвкава адаптация към условията на изостряща се конкуренция. В отговор на това се налага непрекъснато търсене на нови търговски партньори и пазари, участие в международни панаири и специализирани изложения, приспособяване на продуктовата гама към нови пазарни сегменти и ниши. Анкетното проучване показва, че относително малка част от проучваните предприятия участват и се представят на международни форуми в сферата на хранителната индустрия – PLMA, Амстердам; Fancy Food Show, Ню Йорк, Fine food, Австралия; Anuga, Кьолн; Sial, Париж и др.⁴⁰

Съгласно емпиричното изследване, оценките по показателя **„равнище на технологична иновация“** са ниски. Над 68 % от респондентите посочват, че в сравнение с конкурентите тяхното равнище на технологична иновация е средно и по-ниско от средното. Анализираните икономически субекти се ориентират към вътрешно технологично развитие чрез: усвояване на нови технологии за охлаждане и замразяване; дълготрайно съхраняване на плодове и зеленчуци; внедряване на технологични линии за консервиране и реконструкции, съответстващи на европейските стандарти и пр. В тази насока преработвателите на плодове и зеленчуци се основават предимно на вътрешни ресурси и на изпълнение на проекти по програма САПАРД.

⁴⁰ От 2004 г. „Конекс – Тива“ ООД участва и се представя на един от най-големите форуми за хранително-вкусова промишленост, провеждан в Япония – „FOODEX JAPAN“. В резултат на това предприятието води бизнес преговори и сключва търговски договори с японски партньори.

Установява се, че голяма част от предприятията в сектора не са подготвени като потенциални бенифициенти по различните оперативни програми, осигуряващи достъп до структурните фондове и Кохезионния фонд на Общността.⁴¹ Механизмът на финансиране на проектите предвижда прилагане на принципа на възстановяване на направените разходи, като за всеки проект се изисква минимум 15 % собствено финансиране.

Изследването на другия показател за конкурентност на икономическия субект – „**собствени търговски марки**” позволява да се изведе следното:

- В своята дейност предприятията от сектора изразяват силно изразено предпочитание към регистриране и патентоване на голям брой търговски марки. Като основна причина за това може да се посочи стремежът на изследваните предприятия за продуктова диверсификация по пътя на разнообразяване на продуктовия микс и разширяване на пазарите на произвежданите продукти. Така например „Дерони” ООД – гр. Хасково има регистрирани и патентовани общо 47 търговски марки в патентното ведомство на Република България и 12 търговски марки в Световната организация за интелектуална собственост – World Intellectual Property Organization (WIPO) с европейско седалище в гр. Мадрид – Испания.⁴²
- По мнение на анкетиранияте специалисти от бранша в отношението „**търговска марка - качество - цена**” се акцентира върху качеството. Точно то предпоставя имиджа на търговската марка – т.нар. branding, както и цената. Последната е зависима от съдържанието на сухо вещество в консервирания продукт – т. нар. „брикс”. Например търговската марка „Siera” на фабрика „Дибси” – гр. Стара Загора идентифицира продукти с по-ниско съдържание на сухо вещество и с по-ниска цена. Обратно, търговската марка „Dibs” е отличителен знак за продукти на компанията с по-високо съдържание на сухо вещество и по-висока цена.⁴³
- Вътрешно присъща иманентна характеристика на предприятията от сектора е използването на търговски марки, различаващи се от наименованието на фирмата. За разлика от други промишлени отрасли (производство на компютри, автомобили, бяла техника и пр.), то в консервната промишленост не се търси съвпадение на наименованието компанията с това на регистрираните търговски марки. Това се обяснява с големия брой на асортименти на произвежданата продукция. Водеща философия на консервния бизнес е предлагане на продукти с търговски марки, които осигуряват по-висока полезност за потребителя.

⁴¹ В България основен документ, посочващ приоритетите за финансиране от еврофондовете, е Националната стратегическа референтна рамка за развитие на страната. Този документ определя седем оперативни програми, по три от които могат да кандидатстват фирмите от ХВП, а именно – „Развитие на човешките ресурси”, „Развитие на конкурентоспособността на икономиката” и „Регионално развитие”.

⁴² По данни на Иван Парадов – мениджър в „Дерони” ООД – гр. Хасково.

⁴³ По данни на Ваня Кьосева – специалист по качеството и безопасността на труда в консервна фабрика „Дибси” – гр. Стара Загора.

Особен интерес при изследването на търговската марка, като маркетингов инструмент, представляват въпросите за дистрибуция на продукти, произвеждани под търговска марка на възложителя на поръчката, а не на производителя. Проведеното проучване установява, че на въпроса „На пазара Ваши продукти продават ли се с марката на дистрибутора?“, отговорите на анкетиранияте се разпределят както следва:

- Над 53% от анкетиранияте предприятия посочват, че не произвеждат и не разпространяват свои продукти под чужда търговска марка.
- Относително висок дял от респондентите – близо 47% – паралелно с продукти, идентифицирани със собствени търговски марки, произвеждат продукти под марката на възложителя на поръчката. Върху опаковката на продуктите се поставят етикети с отличителни знаци, представляващи възложителя.

От гледна точка на използването на чужда търговска марка предприятията, произвеждащи консервирани плодове и зеленчуци, могат да се разделят в две групи:

- *Първа група* – предприятия, които произвеждат продукция под търговската марка на дистрибутора. По правило това е чуждестранен посредник, който има изключително право за агентство на определен пазар, страна-пазар или няколко съседни страни и е включен в пласментната организация на производителя. Този вид посредници осъществяват дистрибуция на консервирани хранителни продукти. Тук можем да приведем следните примери:
 - Американската търговска фирма „Indo-European Foods” Inc. притежава изключителни права за дистрибуция на продукцията на „Конекс-Тива” ООД – с. Оризово в определена територия на САЩ. Под търговската марка „Indo-European”, регистрирана от дистрибутора, продукцията се разпространява във веригите от супермаркети и Mom-and-pop магазини в Северна Каролина и етническите магазини в Западната половина на Съединените американски щати.
 - Германската търговска фирма „Soba Franc GmbH” дистрибутира продукция на „Слънчев плод” АД – гр. Пловдив и „Домат” АД – с. Джулуняца под търговската марка „Sofko” в страни-пазари от Балканския полуостров.
- *Втора група* – предприятия, които произвеждат продукция под търговски марки, притежавани от търговски вериги, работещи на българския пазар. За целта от предприятията се изисква притежаване на сертификация по IFS

(International food standard – Международен стандарт за храните).⁴⁴
Стандартът защитава бизнеса на големите търговски вериги.

Съблюдаването на отговорите на анкетирани производители позволява да се установи, че над 26% от тях реализират на пазара своя продукция под търговска марка, собственост на търговска верига. С най-висок относителен дял сред посочените търговски марки са: „Aro” и „Natura Verde” (за плодови и зеленчукови специалитети), притежавани от търговска верига „METRO”, „Clever”, собственост на търговска верига „BILLA” и „CBA” – съответно на търговска верига „CBA”.

Търговската марка не е само юридическо право. Тя има силен икономически потенциал и стойност. С нея се защитава имиджът на компанията или продукта. Поради това тя се превръща в един от *ключовите фактори, определящи както конкурентната позиция на изследваните консервопроизводители, в качеството им на участници в даден канал за реализация, така и тяхната сила на въздействие в този канал.*

Необходимо е да подчертаем, че ***в голяма степен прилагането на чужда търговска марка е индикатор за зависимост във взаимоотношенията в канала за реализация.*** Може да се твърди, че контролирането на производителя от търговската верига е до размера, до който той зависи от нея за реализацията на своята продукция. На тази основа се пораждат и съществуват конфликти в каналите за реализация, които са израз най-често на противоположните интереси на участниците.

По-нататъшното анализиране и оценяване на конкурентността на икономическите субекти може да се осъществи с помощта на показателя ***„качество”***. Интерес представляват резултатите, получени при изследването на зависимостта между притежаваните сертификати и регистрации, от една страна, и качеството на продукцията, произвеждана от консервните предприятия, от друга.

В тази насока се установява определена активност по реструктуриране и привеждане на дейността на респондентите в съответствие с международните и европейските изисквания за качество, хигиена, безопасни условия на труд и екология (вж. табл. 3).

⁴⁴ IFS (International food standard – Международен стандарт за храните) е разработен с цел да се осигури база за одитиране на производителите, които произвеждат под т.нар. частни търговски марки (Private labels). Този стандарт се поддържа от голям брой немски търговски вериги (Metro AG, Aldi, REWE, EDEKA, AVA, Lidl), френски вериги (EMC, Carrefour, Monoprix, Provera), швейцарски вериги (Migros, COOP) и др.

Таблица 3

Разпределение на предприятията от сектор „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци“ по притежавани сертификати и регистрации

Group \$Q20 (Value tabulated = 1) Dichotomy label	Name	Count	Prt of Responses	Prt of Cases
DPP	Q20_1	24	19,5	58,5
HACCP	Q20_2	36	29,3	87,8
ISO 9001:2000	Q20_3	23	18,7	56,1
ISO 22000	Q20_4	8	6,5	19,5
ISO 14001	Q20_5	1	0,8	2,4
OHSAS 18001	Q20_6	1	0,8	2,4
EAN	Q20_7	19	15,4	46,3
UPS	Q20_8	3	2,4	7,3
GS1	Q20_9	3	2,4	7,3
ISO/IEC	Q20_10	3	2,4	7,3
SA/8000	Q20_11	2	1,6	4,9
Total responses		123	100,0	300,0
1 missing cases; 41 valid cases				

Източник: Проведено анкетно проучване

От данните в таблицата се вижда, че:

- 58.5% от анкетиранияте имат въведени добри производствени практики в своите предприятия. Другата част от респондентите посочват като рискови фактори за прилагане на добрите производствени практики оборудването, транспорта, условията за съхраняване на суровините и квалификационното равнище на персонала.
- Относително висок дял от респондентите – 87.8% имат внедрени системи за оценка на опасностите и контрол на критичните точки (HACCP).
- 56.1% от изследваните производители на консервирани плодове и зеленчуци са сертифицирани по ISO 9001:2000. Останалата част от тях заявяват, че са в процес на въвеждане или имат намерение да въведат този сертификат в бъдеще.
- 46.3% от респондентите поддържат европейската баркод система EAN. Незначителна част от проучваните предприятия използват американската UPS и глобалната GS1 баркод системи.
- Относително нисък е дялът на въвеждане и прилагане на ISO 22 000. Сред предприятията, прилагащи този сертификат са: консервна фабрика „Дибси“ – гр. Стара Загора, „Булконс Първомай“ АД – гр. Първомай, „Джем и Джем“ ООД – гр. Пловдив, „Фрукто Сливен“ АД – гр. Сливен и др.

- Сравнително малка част от анкетираните отчитат вложени средства за подобряване на трудовата среда и осигуряване на безопасни и здравословни условия на труд.

Значимостта от внедряването и прилагането на посочените стандарти намира израз в повишаване на конкурентността на консервните предприятия на пазара посредством предлагане на продукция с по-високо качество.

Цялостната оценка на показателите „пазарен дял”, „брой конкуренти”, „технологична иновация”, „собствени търговски марки” и „качество” спомага за оразмеряване на конкурентните позиции на изследваните икономически субекти в каналите за реализация, а също и на осъществяваната от тях дистрибуционна активност като партньори в тези канали.

- Особено място в оценяването на консервните предприятия като каналови участници заема показателят **„индивидуална каналова сила”**. Както посочват в своите изследвания *Б. Мейсън и М. Майер*, тази сила се предопределя от „... възможността на един фирма да контролира променливите на маркетинговия микс на останалите участници”.⁴⁵ Данните от проведеното анкетно проучване сочат следното (вж. табл. 4).

Таблица 4

Разпределение на предприятията от сектор „Преработка и консервиране на плодове и зеленчуци” по оценка на каналовата сила на участниците в канала за реализация

По Ваша оценка най-силна позиция в каналите за реализация заема:		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Търговецът на едро	25	59,5	45,3	64,1
	Търговецът на дребно	6	14,3	35,7	79,5
	Производителят	5	11,9	19,0	100,0
	Total	36	85,7	100,0	
Missing	System	6	14,3		
Total		42	100,0		

Източник: Проведено анкетно проучване

Анализът на данните от Таблица 4. дава основание за следните по-важни констатации:

- по оценка на 45.3% от предприятията, включени в проучването, най-силна позиция в каналите за реализация заемат търговците на едро;
- на търговците на дребно се падат 35.7% от всички оценки;

⁴⁵ Mason, B., M. Mayer. Modern Retailing. Theory and Practice. Homewood, B., 1990, p. 733.

- относително нисък е дялът на респондентите, които приемат, че най-силна позиция в каналите за реализация имат производителите – 19.0%.

Установените резултати свидетелстват за лидерска позиция на търговците на едро в дистрибуцията на преработени и консервирани плодове и зеленчуци. Същевременно се установява относително силна позиция на търговците на дребно сред останалите партньори в каналите за реализация. Както отчитат в отговорите си респондентите, нарастването на силата на търговците на дребно влияе с все по-голяма степен върху функциите, изпълнявани от производителите по промишления дизайн на продуктите, използваните търговски марки, ценообразуването, промоцията и др. Интензивното развитие на търговските вериги на дребно води до изземване и на част от функциите на търговците на едро по реализацията на продукцията.

Според проведеното проучване, индивидуалната каналова сила на производителите е с ниски оценки. Тези оценки свидетелстват за ограничена сила на позицията в каналите за реализация. Като причина за това могат да се изведат недостатъчни вътрешни ресурси за изграждане и запазване на отличителна конкурентна позиция спрямо останалите участници. Цялостното поведение на консервните предприятия, като каналови участници, се предпоставя от въздействието на голям брой външни конкурентни фактори, като: териториални ограничения, заплахи за прекратяване на договорни споразумения, ограничения по промоцията на продуктите, по финансовото обезпечаване на търговските сделки и др.

*

От направеният опит за разглеждане и интерпретиране на базови теоретико-методологични постановки за същността на дистрибуцията и дистрибуционната политика, както и за оценяване на дистрибуционната активност на предприятията, преработващи и консервиращи плодове и зеленчуци, могат да се формулират следните **по-важни изводи**:

Първо. Разглеждана като специализиран маркетингов инструмент, дистрибуционната политика включва необходимия минимум от управленски решения и целеви действия в маркетинговото пространство на икономическия субект, детерминиращи, от една страна, изграждането на стройна система от канали за реализация за придвижване и разпределение на готовите продукти по пътя им от производителя до крайния потребител, а от друга – формирането на система за физическо дистрибутиране на тези продукти.

Второ. Икономическият профил на българската консервна промишленост се детерминира от новосъздадени предприятия. В зависимост от своя размер, квалификационно равнище на персонала и асортиментна структура на произвежданата продукция изследваните предприятия приоритетно реагират на пазарните промени чрез вътрешните си ресурси и увеличаване на продуктовата си диверсификация, като разчитат в по-ниска степен на външни ресурси.

Трето. Проблемите, свързани с технологиите, внедряваните и прилагани стандарти, реализираните продажби и икономическата ефективност на консервните предприятия са в пряка силна връзка с промените в качеството на продуктите им, пазарния дял, конкурентите и използваните търговски марки. Оразмеряването на тези проблеми има съществена значимост за *оразмеряване на конкурентните позиции на изследваните икономически субекти в каналите за реализация, а също и на дистрибуционната им активност като партньори в тези канали.*

Четвърто. Индивидуалната каналова сила на предприятията от консервната промишленост се предпоставя от въздействието на голям брой външни неконтролируеми фактори, които ограничават конкурентната позиция на изследваните субекти в качеството им на производители и на каналови участници. Изучаването на средата в каналите за реализация е значима предпоставка за определяне на източниците на индивидуална каналова сила, както и за по-точно оценяване на зависимостта във взаимоотношенията на каналовите партньори.

Процесът по оценяване на дистрибуционната активност осигурява подходящи условия за измерване на измененията в параметрите на дейността на икономическите субекти, в качеството им на каналови участници. Този процес е неотменима част от избраната дистрибуционна политика.

SUMMARIES

Vasil Tsanov

MACROECONOMIC DEPENDENCIES OF THE LABOR MARKET: BULGARIA AND THE EUROPEAN UNION

The study examines the macroeconomic dependencies, which form the adapting opportunities of the Bulgarian labor market to external and domestic impacts. For evaluating the real opportunities for improving its functioning, a comparison with the dependencies in the developed EU countries (EU-15) is made. The study discusses three main macroeconomic dependencies of the labor market: the impact of the economic growth on the parameters of the labor market; the interaction between the inflation, work salaries and unemployment and evaluation of the degree of coordination between the demand and supply of labor. The study presents evaluations and conclusions concerning the similarities and differences in the mechanisms of impact and the opportunities for improvement.

JEL: E24, C52, J20, J60, J30

Dimitar Ninov

SOCIAL GOALS AND CONSEQUENCES OF THE FLAT (PROPORTIONAL) TAXATION IN BULGARIA

The main goal of the study is to reveal and if possible measure in quantity the main permanent consequences for low, average and high income groups of the population from the introducing of the flat tax, the decreased total size of the obligatory insurance installments, the increased share in them of the personal installments, the increased amount of the minimal wage and of the maximum insurance income.

The concrete reports and analyses reveal that these changes and mostly the introduction of 10 percent flat (proportional) tax since 1st January 2008 lead to drastic (unfamiliar till now) and permanent redistribution of the total tax and insurance burden from high to (to the detriment of) low and average income groups, decrease of the available monthly incomes for the low and average income groups and their increase for the high and very high income groups without necessity of increase of their gross sizes, deepening of the income differentiation and the social polarization among the population, additional encouraging of the participation of low and average income groups from the employed in the grey economy and hiding wages and other personal incomes, hurting the feeling of social justice in the distribution, redistribution and end distribution and consumption of GDP, etc.

On this basis concrete measures are suggested if not for overcoming, then at least for softening of the negative social consequences for the low and average income groups from the introducing of the flat tax.

JEL: H31, H55

Antoaneta Zlatkova

UNPAID LABOR AS A POSITIVE IN THE FIGHT WITH POVERTY – VOLUNTARY LABOR AND VOLUNTEERING

The study analyzes the most perspective form of unpaid labor – volunteering. An attempt is made to define and structure the voluntary labor. Its normative-legal aspects concerning inclusion of the voluntary labor relations in the system of labor relations are studied. The

contributions and directions of development of the voluntary labor in the fight with poverty and the achieving of sustainable economic growth are outlined. The focus is placed on the measuring and valuing of the voluntary labor, on its economic and social contribution aiming at achieving its adequate recognition by the society and the equality between people employed with paid labor and those with unpaid labor, in this case – the volunteers.
JEL: I30; J30

Milen Baltov

CHALLENGES IN FRONT OF THE FINANCING OF THE INNOVATION ACTIVE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES – REGIONAL PROSPECTS

In Bulgaria exist regional disproportions related to the level of innovation activeness, and among the most unfavorable positions is the South East Planning Region (SEPR). On the other side, the innovative active small and medium-sized enterprises (SMEs) are not open enough and do not demonstrate high level of financial sources absorption like investment funds, other companies working in their networks, etc. This sub-group experiences sharply the problems for covering their capital investments at some and overcapacity at other of them, but at the same time it is amazingly active in search for advice and assistance for development. Starting from such findings, the analyses in this study confirmed one of its hypothesis stating that the different financial instruments and schemes for promoting the business are required to undergo substantial adaptation in order to meet the certain needs of the innovation active SMEs and this is more related with their characteristics than with the regional specifics. Partly was rejected the other hypothesis stating that the innovation active SMEs in each of the regions and especially those in the SEPR, meet in a different degree the separate financial challenges in front of them.
JEL: L24, L25, O22, O31, O43

Simeonka Petrova

RESEARCH ON THE DISTRIBUTION ACTIVITY OF ENTERPRISES PROCESSING AND CANNING FRUITS AND VEGETABLES

The present paper deals with economic subjects working in the sector of processing and canning of fruits and vegetables, which distribution activity is influenced by the occurring dynamic market and product changes. The paper studies the conditions and factors, determining the activity of defined economic subjects, viewed as producers of channel participants as well. The main aim of this research is to view and interpret basic theoretical-methodological formulations of the essence of distribution and distribution policy and in this context to offer a model for assessing the distribution activity of enterprises, which, checked empirically in a certain degree, can help the choice of suitable solutions for the realization of the production. Therefore the fragment approbation of the model is assumed as suitable for assessing the distribution activity of the economic subjects working in the studied sector. Important conclusions are drawn from the received research results.
JET: L81; F18