

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

Ст.н.с. д-р МИТКО ДИМИТРОВ (Главен редактор)
Проф. д.ик.н. ИВАН СТОЙКОВ
Проф. д.ик.н. НИКОЛА ВЪЛЧЕВ
Проф. д.ик.н. НЕНО ПАВЛОВ
Доц. д-р СВЕТЛА РАКАДЖИЙСКА
Ст.н.с. д-р ГЕОРГИ ШОПОВ
Ст.н.с. д-р ИСКРА БАЛКАНСКА
Ст.н.с. д-р СТОЯН ТОТЕВ
Ст.н.с. д-р ТАТЯНА ХУБЕНОВА

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

Проф. АНДРАШ ИНОТАЙ (Унгария)
Проф. АНТОНИЯ ЙОСИФОВСКА (Македония)
Проф. д.ик.н. АТАНАС ДАМЯНОВ
Проф. БРУНО ДАЛАГО (Италия)
Проф. ГАБОР ХУНЯ (Австрия)
Проф. ГЕОРГ ЗАМАН (Румъния)
Проф. ДЖОРДЖ ПЕТРАКОС (Гърция)
Проф. д.ик.н. ИЛИЯ ГЕОРГИЕВ
Проф. д.ик.н. КАЛЪО ДОНЕВ
Проф. КСАВИЕ РИШЕ (Франция)
Проф. ЛУЛЗИМ ХАНА (Албания)
Проф. д.ик.н. НИКОЛАЙ НЕНОВСКИ
Проф. РУСЛАН ГРИНБЕРГ (Русия)
Проф. СОЛ ЕСТРИН (Великобритания)

ДИАНА ДИМИТРОВА – секретар на списанието

Редактори: Христо Ангелов, Ноемзар Маринова

Списание “Икономически изследвания” се индексира и реферира от *Journal of Economic Literature/EconLit*, издания на *Американската икономическа асоциация (АИА)*.

Адрес: Икономически институт на БАН, ул. “Аксаков” № 3, София 1040
Главен редактор: (02) 9875 879, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg
Секретар: (02) 9875 879; 8104019, e-mail: econ.studies@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Икономически институт на Българска академия на науките, 2009

ИКОНОМИЧЕСКИ ИНСТИТУТ НА БЪЛГАРСКАТА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИКОНОМИЧЕСКИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ
ECONOMIC STUDIES

Книга 3, 2009 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>András Inotai</i> – Trade Developments of New EU Member Countries: Defying Theoretical Fundamentals or Adjusting to New Realities?	3
<i>Valentina M. Bondarenko</i> – Innovations, Information Society and Long-Term Development Strategy of Russia	39
<i>Стати Статев</i> – Взаимодействия между финансово развитие и икономически растеж: теоретични подходи и решения	55
<i>Васил Цанов</i> – Пазарът на труда в България: институции и гъвкавост	80
<i>Таня Горчева</i> – Граници на фирмения растеж в сферата на туризма	128
<i>Евгений Кънев</i> – Публично-частното партньорство (теоретико-методологическа интерпретация)	158
Резюмета на английски език	182

ECONOMIC STUDIES

Volume XVIII
2009, Number 3

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 RAKADJIJSKA
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 – journal 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, 2009

<i>András Inotai</i> – Trade Developments of New EU Member Countries: Defying Theoretical Fundamentals or Adjusting to New Realities?	3
<i>Valentina M. Bondarenko</i> – Innovations, Information Society and Long-Term Development Strategy of Russia	39
<i>Statty Stattev</i> – Interactions between Financial Development and Economic Growth: Theoretical Approaches and Solutions	55
<i>Vassil Tsanov</i> – Labor Market in Bulgaria: Institutions and Flexibility	80
<i>Tania Gorcheva</i> – Limits of the Firm Growth in Tourism	128
<i>Evgenii Kanev</i> – Public-Private Partnership (Theoretical-Methodological Interpretation)	158
Summaries in English	182

TRADE DEVELOPMENTS OF NEW EU MEMBER COUNTRIES: DEFYING THEORETICAL FUNDAMENTALS OR ADJUSTING TO NEW REALITIES?

The paper deals with the foreign trade performance of the new member countries in their first five years of membership (and, with two years for Bulgaria and Romania). The first part of the statistical survey focuses on trade developments supporting and/or defying some key issues of trade theory. Trade creation vs. trade diversion, trade balance between more and less developed countries of the same free trade area as well as differences in the commodity structure of exports due to different levels of development constitute the main pillars of the analysis. It is found that trade creation can be clearly identified in the dynamic growth of trade among the new member countries. On the contrary, the share of the old member countries experienced a partly dramatic decrease. For several reasons, growing extra-EU export orientation characterized most new members, a key challenge to traditional theories. Trade balance between new and old members points to a diversified picture. However, in case of the more developed new members that could attract substantial amount of foreign capital into their export-oriented industries, foreign trade balance with the EU-15 registers relevant trade surplus, in line with giving priority to getting incorporated into the global division of labour through the international activities of transnational companies (including, of course, of Europe-rooted ones). Mainly for the same countries, neither the commodity pattern of exports seems to support traditional theoretical hypotheses. However, both regarding trade balance and commodity structure, the new member countries of the EU can be classified into rather different groups.

The second part analyzes the impact of the crisis on trade developments with special regard to the Visegrád-4 countries plus Slovenia. Following a statistical survey illustrating short-term trends, special attention is paid to the emerging protectionist efforts in selected countries of the EU-15, as well as to the export-related impact of depreciated national currencies in some Central European member states. Finally, the vulnerability of selected new member states (concerning volume, structure, geographic orientation) characterized by clear and successful export-orientation strategies in the past two decades is addressed, with special reference to the possibility or desirability of any radical change in the catching-up-based and export-oriented growth pattern.

JEL: F02; F10; F13

¹ András Inotai is Prof. Dr., General Director of Institute for World Economy, Hungarian Academy of Sciences.

Introductory remarks

More than five years have passed since the European Union (EU) was enlarged by ten new member countries (NMS-10). In addition, Bulgaria and Romania joined in 2007 (NMS-12). The record of membership, both positive and negative, expected and unexpected experience and lessons can certainly be set up after some years, even if in several areas that require longer adjustment period a more solid evaluation will only be possible after a longer period (e.g. the degree of efficiency of using EU funds, institutional adjustment, active participation in shaping community policies). Also, other areas subject to transitional arrangements (as the free flow of labour, the full-fledged membership in obtaining direct payment to farmers or, for different reasons, accession to the monetary union and introduction of the common currency) need more time for a balanced and sustained assessment.

One field, however, where the results and consequences of accession can obviously be studied, is the development of trade relations of the new members. Five years covered by comparable statistical figures provides a justified basis for overall evaluation as well as cross-country comparison. In addition, such an approach is likely to offer credible answer to several questions raised by trade theories.

This paper is structured in three main sections. Section I examines the validity of relevant trade theory assumptions in the light of development in the „real sphere” of trade. Section II analyzes extra-EU trade developments, a rather neglected area of the consequences of EU membership, however, of growing importance in the context of the unfolding global crisis. Finally, Section III addresses the first visible impacts of global crisis on key trends of external trade of the NMSs.

The statistical material and calculations are based on official Eurostat documents (Eurostat. External and Intra-European Trade, as well as Eurostat. Trend sin European Union and Euro Area Trade). The survey covers six years, starting with 2003, the last full year before accession and including 2008 as the last year for which annual figures have been already available. The countries included in the analysis cover the NMS-10 for the entire period, although sometimes detailed figures for Cyprus and Malta, two acceding countries of 2004 can be considered negligible (nevertheless, composite NMS trade figures include their data as well). Bulgarian and Romanian figures have been added for 2006 (the last year before accession) and 2007-2008 (the first two years of membership). Beyond this general framework, special attention will be paid to the Visegrád countries (V-4). Statistical tables have been referred to in the text but, for editorial considerations, attached to the paper in the Annex.

1. Trade theory and real developments

The most important and short-term impact of regional integration can be identified in the development of trade of the acceding countries. In this context, several interrelations (consequences of membership in the given regional group) have to be taken into account.

First, the effect of trade creation and trade diversion can be examined. Did membership create more intra-EU trade while diverting previous trade relations from third (non-EU) markets and supply sources?

Second, before membership, trade among the new members was free on paper only. There were a number of bilateral frictions and trade barriers, either lasting or temporary ones that were fully and immediately eliminated at the moment of accession, when, on May 1st, 2004 all new members had to automatically transfer national trade policy competences to Brussels (as well as Bulgaria and Romania on January 1st, 2007). To what extent did the new situation affect trade among the new members?

Third, growing market shares (either in total exports or in exports to a given region or market segment) used to be understood as a sign of increasing competitiveness. To what extent do statistical figures reflect the changing (growing or declining) competitiveness of the new members, and how can and should some statistical figures be interpreted?

Fourth, also bilateral trade balances can be used in order to measure relative competitiveness, since large surplus and deficit figures are likely to identify the presence of the lack of competitive strength, provided that bilateral trade is not characterized by the large share of energy or raw materials that could easily distort trade balance. This, however is not the case with the NMS-12, since none of them is an important source of producing such goods, even if some may carry out substantial trade in energy (mainly from Russia to different EU countries). More importantly, trade balances have been frequently related to the different development level of trading partners. Once again excluding energy carriers and raw materials (as well as gold and diamond), the general experience suggests that more developed countries used to have surplus in trading with less developed countries. In fact, the NMS group consists of countries (partly substantially) below the EU average, as indicated by GDP per capita figures. Did this development gap characterize the trade balance between the more developed and the less developed member countries in the first years of membership?

Fifth, and finally, differences in development level should be reflected in the commodity composition of exports of the individual countries as well. In consequence, more developed members are expected to have a more developed (higher technology and skilled labour content) export structure than less developed ones. In addition, bilateral trade flows between more and less developed countries should be characterized more by inter-industry rather than by intra-industry trade. Even if the latter prevails, a basic difference in technology contents and value-added share of imports from and exports to more developed countries can be identified (being exports structurally „less developed” than imports from the given partner country).

1.1. Trade creation vs. trade diversion

Foreign trade of the NMS proved to develop very dynamically between 2003 and 2008. In fact it became the most dynamic element of the total trade of the EU. Exports increased from Euro 172 to Euro 442 bn Euro, while imports grew from Euro 199 to Euro 518 bn.² Taking into account just NMS-8 figures (countries joined in 2004 without Cyprus and Malta), world exports and imports of the acceding group more than doubled (227 vs. 214 per cent, taking 2003 figures as 100). In contrast, total EU trade with the world (including intra-EU trade) only grew by about 50 per cent (45 for exports and 53 for imports). As a result, the share of the new members in EU exports increased from 6.2 per cent in 2003 to 11 per cent in 2008 (including the impact of enlargement by Bulgaria and Romania). Similarly, the share in EU total imports experienced a growth from 7.3 to 12.4 per cent in the same period. In other words, in a few years, NMS, starting from an almost negligible position, became an important factor of EU trade. In spite of the cross-country differences, each NMS revealed a clearly above-average dynamics of exports and imports when compared to EU total trade figures.³

Dynamics were carried both by intra- and extra-EU trade. According to the theory of trade creation, intra-EU trade should have been supposed to reveal higher growth rates. In fact, intra-EU exports of NMS jumped from Euro 140 bn to Euro 342 bn, while imports grew from Euro 137 bn to Euro 366 bn between 2003 and 2008. While total intra-EU trade of the EU-25 between 2003 and 2006 increased by 29 %, NMS intra-exports experienced a growth of 66 per cent. Including Bulgaria and Romania as well, growth between 2006 and 2008 was 28 per cent, as compared to 8.5 per cent of total EU intra-exports. Similar trends can be followed in intra-EU import as well (74 and 31 per cent between 2003 and 2006 and 29 vs. 9 per cent between 2006 and 2008). These figures indicate that membership in the EU did play a positive impact on intra-EU trade and contributed to additional trade creation. However, this can be considered as a nominal trade creation based on higher intra-EU trade growth rates for the NMS than those of the EU average.

The relative trade creation can only be measured if intra- and extra-EU trade figures and dynamics are compared. In this respect, trade diversion occurred. Namely, extra-EU exports of the NMS increased stronger than intra-EU exports. The former more than doubled between 2003 and 2006, and produced an additional growth of 35 per cent between 2006 and 2008 (as compared to 66 and 28 per cent, respectively, of intra-EU export growth). Moreover, extra-EU trade of NMS grew much more intensively than total EU extra-exports (34, vs. 13 per cent, respectively). At the same time, extra-EU imports represent a more contradictory development. In the

² This figure does not include foreign trade of Bulgaria and Romania in 2003, so that the increase involves the impact of enlargement of 2007 as well. However, due to the modest figures, it does not change the overall picture.

³ Bothin exports and imports, two Baltic countries, Latvia and Lithuania, as well as Slovakia and Poland experienced the highest growth (above average of the NMS), while the Czech Republic showed average figures. Total trade dynamism of Slovenia, Estonia and Hungary remained below the NMS average but still clearly above the EU total average (in detail see Annex Table 1).

first half of the period surveyed extra-EU import trends lagged behind extra-EU imports. This trend was reversed in the period between 2006 and 2008, when extra-EU imports gained impetus, while intra-EU imports started to grow less dynamically (see Annex Tables 2 and 3). In other words, enlargement had multiple impacts on trade flows:

- in nominal terms, trade creation continued in intra-trade, as indicated by substantially higher intra-trade growth rates of NMS than those of the EU-25/27,
- in real terms (relative shares), trade diversion prevailed during the whole period in exports and during the second period of imports,
- the old EU countries were able to use additional market chances in the NMS while NMS, as a group (but not necessarily each country, see later) seems to be more successful in making use of additional extra-EU export possibilities.

Nevertheless, the predominant features remained that

- the NMS could gain additional market shares both in total intra- and extra-EU trade,
- NMS can be characterized by stronger intra-EU trade orientation than the average of the EU-25/27.

While in total EU exports, the share of the NMS reached 11 per cent in 2008, their share in intra-EU exports reached 12.7 per cent, as compared to just 7.6 per cent in extra-EU exports. The corresponding import figures were 12.4 in total, 14 in intra-EU and 9.8 per cent in extra-EU relation. Still, extra-EU share doubled in export in the six-year period (from 3.7 to 7.6 per cent), while intra-EU export share grew from 7.4 to 12.7 per cent „only”. In turn, intra-EU imports experienced a higher growth (from 7.7 to 14 per cent) than extra-EU imports did (from 6.7 to 9.8 per cent). (See Annex Tables 4., 5. and 6.).

The above picture is even more interesting if we split EU-related trade of the NMS into trade with EU-15 („old members”) and trade within the NMS group. Since this subject will be investigated in depth by other papers presented to this conference, I will constrain myself to some basic points. The overriding experience is that it was membership in the EU that generated a dramatic trade creation in intra-NMS trade. Both exports and imports grew almost fourfold between 2003 and 2008 (Annex Table 7). In quantitative terms less important Latvian and much more essential Hungarian exports experienced a more than five-fold growth. On the import side, Estonia and Lithuania, and not less importantly, the opening up of the domestic markets of Bulgaria and Romania from 2007 on proved the above average drivers of dynamic intra-NMS flow of good (Annex Table 8).

If the trade creation impact of intra-NMS trade following membership is not considered, trade diversion from old EU members both towards new members and to

extra-EU markets is even more pronounced. Shifts in basic market shares are illustrated in table 1.

Table 1

Main geographic areas of NMS trade between 2003 and 2008
(in per cent, being total exports and imports, respectively, 100)

Country	Intra-EU exports	EU-15 exports	NMS-12 exports	Extra-EU exports	Intra-EU imports	EU-15 imports	NMS-12 imports	Extra-EU imports
NMS 2003	81.2	67.6	13.6	18.8	68.6	57.5	11.1	31.4
2008	77.4	57.3	20.1	22.6	70.7	54.4	16.3	29.3
Bulgaria 2008	60.2	46.6	13.6	39.8	56.6	41.9	14.7	43.4
Czech R.								
2003	86.3	69.8	16.5	13.7	71.0	58.9	12.1	29.0
2008	84.9	63.3	21.6	15.1	76.9	59.8	17.1	23.1
Cyprus 2008	68.3	63.6	4.7	31.7	67.7	62.7	5.0	32.3
Estonia								
2003	82.5	68.4	14.1	17.5	64.8	53.5	11.3	35.2
2008	70.1	51.1	19.0	29.9	79.7	54.9	24.8	20.3
Latvia								
2003	79.3	62.0	17.3	20.7	75.4	51.0	24.4	24.6
2008	68.4	33.9	34.5	31.6	75.3	40.7	34.6	24.7
Lithuania								
2003	62.5	43.1	19.4	37.5	55.8	44.2	11.6	44.2
2008	60.3	35.5	24.8	39.7	57.3	35.8	21.5	42.7
Hungary								
2003	81.2	73.7	7.5	18.8	63.1	55.0	8.1	36.9
2008	78.0	57.1	20.9	22.0	67.9	53.3	14.6	32.1
Malta 2008	45.5	43.9	1.6	54.5	73.1	71.4	1.7	26.9
Poland								
2003	80.8	68.8	12.0	19.2	69.1	61.1	8.0	30.9
2008	77.5	61.4	16.1	22.5	71.2	61.2	10.0	28.8
Romania 2008	70.5	55.3	15.2	29.5	69.2	51.4	17.8	30.8
Slovenia								
2003	66.9	58.4	8.5	33.1	75.7	67.4	8.3	24.3
2008	68.1	53.9	16.2	31.9	71.2	61.3	9.9	28.8
Slovakia								
2003	84.7	60.8	23.9	15.3	74.0	51.6	22.4	26.0
2008	85.3	55.4	29.9	14.7	72.8	41.3	31.5	27.2
For comparison: EU-27, 2008	67.4			32.6	62.8			37.2

The share of intra-EU exports in total exports of the NMS declined by 38. percentage points between 2003 and 2008. The sharpest decline could be observed in two Baltic countries, Estonia and Latvia, while modest relative loss could be registered for Lithuania, Hungary, Poland and the Czech Republic. Interestingly, two new members, Slovakia and Slovenia experienced trade creation impacts (higher intra-EU shares). However, if the trade creation impact of intra-NMS trade is

excluded, trade diversion from the EU-15 is evident in each case. In total, the share of EU-15 in total exports of NMS fell by 10 percentage points (!) in the first half-decade of membership, from 67.6 to 57.3 per cent. On the NMS group level, this could only partly be compensated by the dramatic increase of intra-NMS exports from 13.6 to more than 20 per cent. Each NMS can be incorporated into this general trend, with the special remark, that higher intra-NMS export shares could fully compensate (overcompensate) the loss of EU-15 shares in case of Slovakia and Slovenia. The share of EU-15 in total exports of Latvia fell from 62 to 34 %, and from 68 to 50 per cent in case of Estonia. More surprisingly, one of the „heavy-weight” exporters of the NMS, Hungary, also reported a decrease of the share of EU-15 from 73.7 to 57.1 per cent, or by 16.6 percentage points (similar, but much less dramatic trends can be observed in the Czech Republic and Poland, with a decrease of EU-15 share in total exports by 6.5 and 7.4 percentage points, respectively). At the same time, intra-NMS exports experienced an unprecedented growth in Hungary (from 7.5 to 20.9 per cent), followed by Latvia (doubling the share of intra-NMS exports, predominantly due to intra-Baltic country trade) and Slovenia (from 8.5 to 16.2 per cent). More modest but obvious shifts in the same direction can be observed in the geographic orientation of exports of the Czech Republic, Estonia, Lithuania, Poland and Slovakia as well.

It has to be underlined, that despite export diversion - in some cases with a particularly strong reorientation from EU-15 to other markets - the anchor position of the EU did not fundamentally change. Still, in 2008 heavy, in several cases almost unilateral dependence on EU markets can be identified. Slovakia and the Czech Republic (despite different export orientation trends in the first years of membership) allocate about 85 per cent of their total exports in the EU, while Hungary's and Poland's figures are still above three-quarters of total exports. More importantly, these figures reflect an above average reliance on EU markets, since the share of intra-exports in total exports of the EU-27 only reaches 67.4 per cent. Slovenia, as well as Latvia and Estonia fit into the EU average (together with Cyprus and Romania), while Lithuania and Bulgaria (let alone Malta, the only country with less than half of exports going to the EU-27) have relatively important extra-EU export markets but without questioning the predominant position of the EU.

In contrast to exports, import developments were characterized by slow but continuous trade creation. The share of intra-imports in total imports of the NMS grew from 68.6 to 70.7 per cent in the survey period, with modest increases for most countries, excepting Estonia, with a dramatic shift towards the EU and a contrary trend in Slovenia and Slovakia. Imports from NMS experienced to the largest extent the trade creation impacts of membership, for the share of new members in total imports grew from 11.1 to 16.3 per cent (with the biggest shifts in all Baltic countries and Slovakia). However, without taking into account the unprecedented trade creation due to intra-NMS imports, the share of imports from EU-15 decreased in most countries, with dramatic fall to one-third of total imports in Lithuania and to 40 per cent in Latvia. Modest relative loss could be observed in Hungary, stabilization in Poland and slight further increase in the Czech Republic. Contrary to exports, growing intra-NMS import shares could overcompensate the falling EU-15 shares (excepting Slovakia and Slovenia), or, in some cases, such as the Czech

Republic, Estonia and Poland, growing EU-15 and intra-NMS import shares added to an even more considerable share of intra-EU imports (double trade creation). However, similar to exports, the NMS keep relying more heavily on intra-EU imports than the EU-27 average (70.7 per cent as compared to 62.8 per cent). In other words, their orientation towards extra-EU sources is relatively lower than that of the EU average (and, logically, even lower than that of the EU-15 countries, on average). This may surprise at the first glance, since it is well known that most of them are to a large extent (or exclusively) dependent on non-EU energy deliveries (predominantly from Russia).

Free trade with the EU and membership have had an undisputable positive impact on exports that can be identified in growing market shares in total, intra- and extra-EU exports as well. In total EU exports, the share increased from 6.2 to 11 per cent between 2003 and 2008. Most dynamic market share growth characterized the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia, while Estonia, Latvia, Lithuania and Slovenia revealed more modest increases. Both intra- and extra-EU exports follow the overall trend, although some countries indicated more dynamic market share increase in intra-, while others in extra-EU exports. Market share gains can be the result of several factors, not just increasing (and, even more, sustainable) competitiveness. In intra-EU trade, the dismantling of obstacles in itself can be an important component of higher market share. Similar impacts can be generated in extra-EU trade, if, as a member of the EU, the NMS started to enjoy the benefits of preferential (or even free) trade agreements signed by the EU with a number of third countries and groups of countries. In addition, changing pattern of demand (including private consumption) in major export markets used to influence changes in market shares. Not less importantly, changes in the price of leading commodities affect the overall picture. However, even without a detailed econometric analysis, it can be pointed out that EU membership did contribute to gaining additional market shares, at least partly due to higher level of competitiveness (particularly in NMS with a „more developed” production and export structure).

1.2. Trade balance: confirming or rejecting conventional theory?

A more elaborated survey of the trade balance of the NMS is instructive from two aspects. First, it indicates to what extent traditional trade theory is justified concerning free trade between differently developed countries (or groups of countries). Second, balance positions in general, and export/import coverage ratios in particular, can be considered as a proxy to international competitiveness (provided that raw materials, energy carriers and gold and diamond do not figure among the most important export items).

In general, the trade balance of the NMS seems to justify theoretical assumptions. In fact, NMS external trade is characterized by obvious imbalance, with total

accumulated trade deficit of Euro 243 bn between 2003 and 2008, or with an annual average of Euro 40 bn.⁴

Table 2
Trade balance and coverage ratios of NMS (total, intra-EU and extra-EU)
(a) Trade balance in Euro bn

Country	Total 2003- 2006*	Trade 2007**	2008	Intra-EU 2003- 2006*	Trade 2007**	2008	Extra-EU 2003- 2006*	Trade 2007**	2008
Bulgaria	.	- 8.40	-10.06	.	- 4.63	- 5.14	.	- 3.77	- 4.92
Czech R.	- 0.87	+ 3.16	+ 3.24	+ 14.38	+ 7.16	+ 10.47	- 15.25	- 4.01	- 7.23
Cyprus			- 6.11			- 4.13			- 1.98
Estonia	- 8.44	- 3.30	- 2.48	- 5.53	- 3.25	- 2.78	- 2.91	- 0.05	+ 0.31
Latvia	- 11.58	- 5.12	- 4.04	- 8.73	- 4.27	- 3.51	- 2.85	- 0.85	- 0.52
Lithuania	- 12.00	- 5.30	- 4.96	- 5.92	- 4.07	- 2.36	- 6.08	- 1.23	- 2.59
Hungary	- 13.03	- 0.12	- 0.14	+ 12.64	+ 6.52	+ 7.27	- 25.67	- 6.64	- 7.41
Malta			- 1.22			- 1.42			+ 0.20
Poland	- 46.33	-18.65	-24.64	- 18.89	- 7.95	-10.45	- 27.44	- 10.70	-14.19
Romania	.	- 21.58	-22.66	.	- 15.12	- 15.26	.	- 6.46	- 7.40
Slovenia	- 3.63	- 1.06	- 1.95	- 9.49	- 1.76	- 2.12	+ 5.86	+ 0.69	+ 0.17
Slovakia	- 8.26	- 1.49	- 1.57	+ 2.54	+ 4.21	+ 4.87	- 10.80	- 5.70	- 6.45
NMS *	- 104.14	- 61.86	-76.58	- 19.00	- 23.16	- 24.56	- 85.14	- 38.72	- 52.02

Note eventual differences of total trade = intra-trade+extra-trade due to roundings

(b) coverage (export/import in per cent)

Country	Total 2003- 2006*	Trade 2007**	2008	Intra-EU 2003- 2006*	Trade 2007**	2008	Extra- EU 2003- 2006*	Trade 2007**	2008
Bulgaria		61.6	60.3		63.8	64.1		58.5	55.3
Czech R.	99.6	103.7	103.4	107.7	110.4	114.2	70.1	76.7	67.5
Cyprus			15.1			15.3			14.8
Estonia	72.7	70.8	77.2	75.3	63.4	67.9	65.7	98.0	114.0
Latvia	56.1	54.2	63.0	56.2	50.8	57.2	55.8	66.3	80.5
Lithuania	74.1	70.2	76.4	78.9	66.6	80.4	66.8	78.2	71.1
Hungary	93.7	99.8	99.8	109.3	113.4	114.6	63.0	68.8	68.5
Malta			61.0			37.9			123.7
Poland	85.2	84.6	82.3	91.7	91.0	89.4	67.9	66.9	64.5
Romania		57.7	59.7		58.3	60.8		56.1	57.3
Slovenia	94.2	95.4	92.2	80.4	89.6	88.2	142.8	111.4	102.3
Slovakia	92.4	96.6	96.8	103.1	112.9	113.4	58.1	49.7	52.4
NMS	89.9	86.5	85.2	97.5	93.1	93.3	69.4	68.4	65.7

* member countries of 2004, excepting Cyprus and Malta

** member countries of 2004 and of 2007, excepting Cyprus and Malta

However, only less than Euro 67 bn (Euro 11 bn annually) or a bit more than one-quarter of the total deficit originates in intra-EU trade. Almost three-quarters can be explained by deficit in extra-EU trade (Euro 176 bn in total, or Euro 29 bn as the annual average). By far the largest deficits are reported by Poland (almost Euro 90

⁴ This figure includes trade deficit of the new members of 2004 between 2003 and 2006 (excluding Cyprus and Malta), as well as the deficit of all NM sin 2007 and 2008 (including both islands and Bulgaria+Romania).

bn during the six-year period) as well as, measured on the size of the country and its total foreign trade, by the Baltic countries (Euro 57 bn for the three countries altogether). Moreover, both new members of 2007 register huge trade deficits both in their total, as well as intra- and extra-EU trade (Euro 44 bn for Romania and Euro 18 bn for Bulgaria in the first two years of membership). In contrast, the Czech Republic is the only new member that has a positive trade balance both globally and intra-EU. The last years have created a substantial trade surplus for the Czech Republic (above Euro 3 bn both in 2007 and 2008), as well as a balanced overall trade for Hungary (with slight deficits of Euro 120 and 140 mn, respectively).

Table 3
Balance of intra-NMS-12 trade as compared to the balance of intra-EU trade, 2008

Country	Total intra-EU trade balance Euro mn	NMS-12 balance Euro mn	Non-NMS-12 intra-EU trade balance Euro mn	NMS-12 balance in per cent of total intra-EU trade balance In per cent
Bulgaria	- 5.140	- 1.648	- 3.492	(-) 32.1
Czech Republic	+ 10.468	+ 5.030	+ 5,438	(+) 48.1
Cyprus	- 4.127	- 310	- 3.817	(-) 7.5
Estonia	- 2.784	- 1.102	- 1.682	(-) 39.6
Latvia	- 3.513	- 1.408	- 2.105	(-) 40.1
Lithuania	- 2.364	- 526	- 1.838	(-) 22.3
Hungary	+ 7.268	+ 4.548	+ 2.720	(+) 62.6
Malta	- 1.415	- 24	- 1.391	(-) 1.7
Poland	- 10.449	+ 4.559	- 15.008	*
Romania	- 15.261	- 4.893	- 10.368	(-) 32.1
Slovenia	- 2.115	+ 1.279	- 3.394	*
Slovakia	+ 4.871	- 1.258	+ 6.129	**

* intra-EU trade deficit is partly compensated by surplus in NMS-12 trade

** intra-EU trade surplus finances intra-NMS-12 trade deficit

There can be identified further sharp differences when looking at the intra-EU trade balance. The NMS group can be clearly divided into two sub-groups. The Czech Republic, Hungary and Slovakia report continuous trade surplus, while all other countries have – sometimes serious – deficits. Therefore, the generalized theoretical hypothesis does not apply to some new members. Despite free trade and lower level of development, they were able to achieve remarkable surplus in their trade with the EU. This is mainly due to the structural changes that had been taking place in all three countries (although with different timing, speed and „depth” of the changes), fundamentally driven by foreign investments in the manufacturing sector. In an increasingly globalized economy, national economic performance is essentially influenced by the width, depth and structure of getting incorporated into the international division of labour in general, and into the global production (and service) network of transnational companies, in particular. The fact that also these three Visegrád countries reveal high deficits in their extra-EU trade is to a large extent based on participation in global production structures. Competitive imports from non-EU sources (mainly Asia, and increasingly China) have created the basis of export surplus towards the EU. This pattern, however, did not develop in other NMS. Some of them register heavy deficits both in intra- and extra-EU relations,

while some others could achieve balanced or even slightly positive balance in extra-EU trade, due to their increasing orientation towards (mainly traditional) non-EU markets (Slovenia and Estonia). However, this modest surplus could not play a meaningful role in reducing deficits in intra-EU trade (and, consequently, in their total trade either).

Further special features are provided by comparing intra-EU trade balance with intra-NMS trade balance.

Based on 2008 figures (that represent a reliable continuation of previous trends) NMS can be classified into four different groups (see Annex Table 10):

- countries with trade surplus both with EU-15 (old members) and NMS (Czech Republic and Hungary),
- countries with trade surplus in intra-NMS trade but with deficits in trade with EU-15, being the latter much more sizeable than the former (Poland and Slovenia),
- one country characterized by intra-NMS trade deficit but significant surplus in EU-15 relation (Slovakia),
- finally, all other countries with substantial „twin deficits”, both in intra-NMS and in EU-15 trade (Baltics, Bulgaria, Romania, but also Cyprus and Malta).

1.3. Inter- or intra-industry trade?

Differences reflected in the trade balance do not only point to different levels of competitiveness of the individual NMSs, but raise the justified question concerning the structure of exports, since this (both its commodity composition and the level of technology and skilled labour-content) can help explain structural and trade balance-related differences.

Once again going back to trade theory hypotheses, theoretical assumptions have to be confronted with statistically confirmed reality. In this context, the commodity pattern of exports of the NMSs requires adequate analysis. The limited space available to this article does not allow to go into an in-depth survey concerning the micro-structure of exports (to say, at four-digit SITC level) and the main factors of output, with special regard to the value added created in the respective NMS exports. However, even the one-digit SITC level offers useful insights.

Already the aggregate NMS level seems to challenge the traditional trade theory, because the share of machinery and transport equipment, generally considered to consist of (more) high-tech products than any other one-digit SITC commodity group, is higher in the NMS group than in comparable total exports of the EU-27. Even more importantly, the difference in favour of NMS is particularly manifest in intra-EU exports. While machinery and transport equipment account for 38 per cent

in total intra-EU-27 exports, its share reaches 47 per cent in the NMS group. Concerning extra-EU trade, the share of this commodity group is similar in EU-27 and NMS-12.

On the NMS-12 level, some further interesting figures can be mentioned in comparison to the EU-27 average data. One is the higher share of agricultural products in EU-27 average (and, logically, even more in EU-15 average) than in the case of NMS-12. This can evidently be attributed to higher productivity, more developed technology, modern ownership structures but also to the (still distorting or biased) impact of the Common Agricultural Policy in the old EU members. Another relevant difference manifests itself in the share of chemicals (including pharmaceutical products), where the share in total NMS-12 exports is just half of that of the EU-27. Finally, commodity groups 6 (semi-manufactured industrial goods) and 8 (miscellaneous manufactured products) approximate more to the traditional trade theory, because the share of these products is generally higher in NMS-12 than in EU-27 total, intra- and extraregional exports (excepting SITC 8 in the last case).

However, if we go down to the new member country level, sometimes striking differences can be identified, with strong explanatory arguments concerning production and export structures, trade deficit and competitiveness. Hungary represents the first group, with more than 60 per cent of machinery and transport equipment share in total exports (both to the EU and to extra-EU markets). The second group includes the Czech Republic and Slovakia with the share of the same commodity group above 50 per cent (53-54 %). Slovenia and Poland establish the next group, with a share slightly over 40 per cent. Finally, the Baltic countries as well as Bulgaria and Romania represent the fourth group, indicating a share in total exports of machinery and transport equipment between 29 and 34 per cent.⁵

Figures of the table indicate that there is a clear difference between NMS average figures (that, on the survece, comply with EU export structure figures on the one-digit level) and those characterizing the commodity structure of exports of the respective member countries. Different NMS have different specialization patterns and, consequently, different levels of sustainable competitiveness and trade equilibrium. The table offers a number of interesting insights, therefore just some of them will be picked out here:

- two-digit share of energy carriers in the exports of Bulgaria, Estonia and Lithuania, mainly directed to extra-EU markets (being the most important one-digit commodity group of extra-EU exports for Bulgaria and Estonia),
- heavy reliance on agricultural exports (two digit shares in each of the three Baltic countries and almost 10 per cent for Poland, but with a different and more competitive export pattern,

⁵ Just one reason, among many others, while Latvia and Hungary should not be put into the same basket.

- classical trade-theory-conform inter-industry specialization (agricultural, goods, raw materials and energy) in some countries (around or above 35 per cent of total export sin Latvia and Lithuania, and around 30 per cent in Bulgaria and Estonia), as compared to less than 10 per cent in the Czech Republic and Slovenia,
- also traditional trade pattern represented by the high share of material- and low skilled labour-intensive commodities (SITC 6+8) in total exports of Bulgaria (47 per cent), Romania (44 per cent). Also in several other new members this figure is higher than 35 per cent, although partly containing highly competitive products (Poland, Slovenia). At the other end of the „specialization spectrum” Hungary is placed with less than 18 per cent share of these commodity groups in total exports.

Finally, differences between intra-EU and extra-EU trade patterns have to be underlined. The Czech Republic, Hungary and Poland indicate a highly homogeneous structure, without any major structural differences between intra- and extra-EU trade. Other countries, however, reveal some structural „imbalances”, with different market orientation in selected product groups. Some of the most evident examples have been selected from Table 4:

- (cheap) labour-intensive manufactured goods (overwhelmingly clothing and shoes) are heavily concentrated on EU markets in the exports of Bulgaria, Romania, but also of Estonia and Lithuania,
- agricultural exports of Estonia and Latvia are more concentrated on extra-EU markets than intra-EU markets,
- Latvia’s raw material exports are mainly sold in the EU, while in Romania’s exports of the same product group extra-EU markets play a relevant role,
- as already mentioned, energy exports of some NMS are heavily biased towards extra-EU markets (Bulgaria, Estonia, Romania),
- also in the exports of chemicals, the relative importance of extra-EU markets prevails (Bulgaria, Hungary, Poland, Slovenia, being Lithuania the contrary case),
- finally, machinery exports, the key commodity sector of total NMS exports to the world (and to the EU), reveals a diverse picture. Strong „cohesion” between intra- and extra-EU shares can be found in the Czech Republic, Hungary and Poland, the key exporters of machinery and transport equipment of the NMS group. On the contrary, strong bias in favour of the EU appears in Estonian and Slovenian exports, while similarly strong bias can be detected towards extra-EU exports in the case of Lithuania and Slovakia. It is unclear to what extent, when at all, this difference can be explained by the different role of transnational companies located (or not located) in this sector in different new member countries. One could presume that a modern machinery and transport equipment

sector owned and managed by international firms considers in its general selling and export strategy more the possibilities of global marketing (i.e. higher share of extra-EU exports) than the same sector without strong foreign ownership and management.

Table 4
Share of major one-digit SITC commodity groups in the export structure of NMS
(2007, in per cent, being total, intra-EU and extra-EU exports = 100)*

Country	0+1+4	2	3	5	6	7	8
Bulgaria							
-total	7.7	6.7	14.8	7.4	29.4	15.0	18.0
-intra	7.9	5.8	6.8	4.8	31.4	16.7	26.3
-extra	7.3	8.0	27.1	11.5	26.3	12.4	5.3
Czech R.							
-total	3.6	2.5	2.7	5.6	20.2	54.2	10.8
-intra	3.8	2.7	3.1	5.2	20.1	53.7	10.9
-extra	2.1	1.4	0.5	7.7	20.6	56.7	10.3
Estonia							
-total	8.5	9.5	12.5	5.7	18.3	29.3	16.0
-intra	7.4	9.9	5.4	5.1	19.9	34.3	17.7
-extra	11.3	8.6	29.2	7.0	14.4	17.5	11.8
Latvia							
-total	13.5	18.5	3.7	5.7	25.4	19.4	11.3
-intra	12.2	22.9	3.4	5.1	27.1	15.8	11.1
-extra	16.2	7.1	4.4	7.0	20.8	28.8	11.6
Lithuania							
-total	16.2	5.6	13.4	13.5	11.9	23.2	16.2
-intra	16.5	6.9	14.0	15.4	12.7	16.3	18.2
-extra	15.6	3.1	12.4	9.9	10.5	35.9	12.5
Hungary							
-total	6.3	1.7	2.8	8.0	9.6	61.9	8.0
-intra	6.5	1.9	2.1	7.2	10.2	61.6	8.7
-extra	5.3	0.8	5.4	11.2	7.1	63.2	5.3
Poland							
-total	9.4	2.3	3.8	7.3	23.2	40.9	13.0
-intra	9.7	2.6	4.3	6.3	22.8	40.7	13.5
-extra	8.6	1.2	2.0	11.1	24.5	41.5	11.1
Romania							
-total	3.1	5.3	7.6	5.8	21.8	33.9	22.2
-intra	3.3	2.9	3.8	4.3	20.8	35.6	29.1
-extra	2.6	11.5	17.3	9.4	24.4	29.5	4.6
Slovenia							
-total	4.0	3.2	2.0	12.7	23.6	41.5	13.0
-intra	4.0	2.9	1.7	9.1	24.6	45.2	12.6
-extra	4.2	3.8	2.6	20.9	21.5	33.0	13.9
Slovakia							
-total	3.5	2.1	4.8	4.8	20.9	53.6	9.4
-intra	3.8	2.2	5.5	4.8	21.2	52.0	9.5
-extra	1.2	1.3	0.3	4.8	18.8	64.4	8.7
NMS-12							
-total	6.4	3.1	4.5	7.2	19.5	46.5	12.2
-intra	6.4	3.1	3.9	6.2	19.6	47.0	13.1
-extra	6.1	3.2	6.7	10.6	19.0	44.5	9.1
As compared to EU-27							
-total	7.6	2.8	5.5	15.3	16.5	39.8	10.7
-intra	8.7	3.0	5.7	14.9	17.6	37.9	10.7
-extra	6.1	2.2	5.1	15.9	14.2	43.8	10.8

* difference to 100 due to the omission of SITC 9

In sum, on the one-digit level, NMS exports structure does not differ from that of the EU-27. Consequently, at first glance it does not confirm the traditional trade theory hypothesis of inter-industry specialization between more and less developed countries of a free trade zone. Obviously, a more differentiated picture may be obtained as a result of a deeper structural analysis, pointing to relevant differences in intra-industry trade within the same product category, including differences in the technological level, labour productivity and, last but not least, the value added represented in the global or European production chain. Nevertheless, the dominant role of the Visegrad countries has to be highlighted. In 2007, the V-4 accounted for almost 85 per cent of total machinery exports of the NMS-12 (86 per cent of intra- and 77 per cent of extra-EU machinery and transport equipment sales). Also in most other one-digit commodity groups, the share of the V-4 is decisive (for more details see Annex Table 9).

2. Some specific features of extra-EU trade of the NMSs

Based on the detailed statistical figures, one question should be raised and tried to be explained. How can the growing extra-EU export orientation of most of the NMS be explained, since it raises not only geographic but also competitiveness-related issues.

One reasonable explication is that the NMS had implemented free trade covering almost 100 per cent of total exports (excepting some agricultural goods) several years before membership (at least as of 2001). Consequently, most trade-creation impacts had been working prior to membership, practically over a period of more than one decade (from the entering in force of the trade section of the association agreement between 1992 and the mid-1990s). As a result, the opportunities have been used before membership and may have been largely „exhausted” at the moment of accession. Another argument can be linked to the low growth rate of traditional EU markets as compared to other ones, driving NMS countries with dynamic growth towards non-EU outlets. This development may have been strengthened by the impact of globalization that opened up new market opportunities in rapidly growing non-EU countries, particularly in Asia but also in Eastern and Southeastern Europe. Moreover, to some extent EU support can also be taken into account, particularly in the context of agricultural exports, once, as full members, NMS started to enjoy the export-subsidy mechanism of the EU. This may have had a positive impact on agricultural exports to neighbouring countries, mainly Russia (it is not by chance that Poland could accumulate the highest agricultural-export surplus among the NMS in the last years). Nevertheless, the most plausible positive explanation seems to be that transnational companies located in different NMS several years before institutionalized membership, started to make full use of the enlargement by having the legal, institutional and also political support derived automatically from the fact of accession. In this case, we should speak of a special trade diversion, since, to a large extent, the main driver of such a development were EU-located transnational companies that included the newly „discovered” and internationally competitive production locations in Central and Eastern Europe into their extra-EU trade networks. In statistics registering the geographic orientation of trade, we have to do with trade diversion. However, if we place this trade into the

global activities of European transnational companies, it would more convenient to qualify it as „firm-level trade creation” that contributed to the global expansion of European companies.

We should not ignore that there is also a negative argument related to trade diversion. Namely, following accession, some NMS companies may have discovered that, despite of better market access but, at the same time, sharper competition, they are not able to make (full) use of integration. In consequence, they tried to find new markets for their products outside the EU, particularly in neighbouring markets. As a protective but understandable step, they answered increasing crowding out impacts in intra-EU export markets by refreshing or revitalizing their traditional trading network. Of course, EU membership in itself could be supportive to strengthen economic relations with non-EU neighbouring countries, due to special EU-level bilateral trade agreements and by getting involved into EU financial support schemes provided to Eastern and Southeastern European countries. It is difficult to differentiate between the positive (additional market-gaining) and negative (crowding out of EU markets) impacts why extra-EU trade grew more dynamically than intra-EU trade.

However, a distinction in geographic orientation between transnational companies and domestic small- and medium-sized enterprises (SMEs) can be made. Since the latter generally have a limited geographic circle of activities, if EU accession happened to lead to crowding-out effects, it could only affect the geographic orientation of SME export on the one hand, and neighbouring non-EU markets, on the other (Eastern Europe and the Western Balkans). Large (mainly transnational) companies that generate the lion’s share of exports to (and imports from) more remote countries or regions did not experience any crowding-out impact, excepting, of course, the case when the restructuring of global production affected their subsidiaries in different NMSs as well.

It is another question, how sustainable extra-EU export endeavours will prove. To a large extent, the result depends on the character of these target markets. If they are liberalized towards all parts of the world, and export reorientation took place in an internationally competitive environment, sustainability mainly depends on the competitive edge and innovation capacity of the exporting companies. If, however, the extra-EU target markets are protected and the reorientation of exports (or fleeing from EU markets) took place in order to keep on enjoying a protective environment, the well-known problem of „captive markets” may emerge. In this case, easier conditions can only be used until the target market will not be opened to other countries or regions of the world. Evidently, common trade policy of the EU limits the potential negative impacts, since the NMS are not allowed to sign any special bilateral trade agreement with any non-EU country or group of countries, but are fully integrated into the global network of EU-level trade agreements. This situation provides a sufficient level of competition for „outcrowded firms” on selected extra-EU markets. The situation can, however, change if market access conditions among

the Eastern or Western Balkan countries will be further eased⁶ and, in addition, other global players such as the USA, China, India or Russia (just to mention a few of them) will get similar conditions of market access.

Looking at the main extra-EU partners of the NMSs, the outstanding feature is the heavy concentration of exports and imports on some neighbouring countries or regions.

Table 5

Main extra-EU trading partners of NMS-12 (2008)

Partner countries	Total EU-27 exports in Euro mn	NMS-12 exports in Euro mn	NMS share in EU-27 in %	Total EU-27 imports in Euro mn	NMS-12 imports in Euro mn	NMS share in EU-27 in %
Norway	43.680	3.841	8.8	92.010	2.201	2.4
Switzerland	97.659	4.343	4.4	80.071	3.764	4.7
Turkey	54.267	7.308	13.5	45.875	7.508	16.4
Russia	105.174	20.104	19.1	173.322	47.362	27.3
USA	249.417	8.257	3.3	186.336	6.870	3.7
China	78.424	3.104	4.0	247.616	23.986	9.7
Japan	42.379	1.432	3.4	74.790	6.513	8.7
WBC *	33.019	11.600	35.1	13.922	4.356	31.3
ACP	67.907	2.936	4.3	75.890	1.492	2.0
Latin Am.	79.741	2.974	3.7	96.615	3.884	4.0
EU-27 total Extra exports	1.308.750	99.820	7.6	1.551.700	151.830	9.8

* Western Balkan countries

As compared to 7.6 per cent of participation of the NMS in total extra-EU exports, its share is more than one-third in the Western Balkan countries, almost one-fifth in Russia and one-seventh in Turkey. In contrast, the region is clearly underrepresented in more remote regions. The same picture emerges from import figures, with one difference: the share of China (and Japan) is near to the share of NMS in total extra-EU imports. Both reflect the relatively heavy reliance of the region in general and of some NMS in particular on imports from Asia as part of their export-oriented production structure, with the main target markets in the EU.

Table 6

Selected extra-EU export markets of the V-4 plus Slovenia (2008, in Euro mn)

	Russia	Ukraine	WBC	USA	China	Total
Czech R	2.895	1.062	990	1.757	547	14.990
Hungary	2.670	1.518	2.874	1.691	767	16.140
Poland	6.052	4.345	844	1.687	867	25.740
Slovakia	1.118	667	633	815	419	7.090
Slovenia	1.813	227	4.110	281	121	7.410
NMS-12	20.104	9.600	11.600	8.257	3.104	99.820

⁶ In fact, on paper there is a free trade agreement among all Western Balkan countries. It is another issue, to what extent the favourable conditions can be used, both due to supply-side bottlenecks, problems of transportation and non-trade barriers.

Considering the Visegrad countries (plus Slovenia), the importance of direct neighbourhood is even more striking. Poland's orientation on Russia and the Ukraine, as well as Hungary's trade preference to the Western Balkans and the Ukraine can be particularly highlighted.

Poland is the largest NMS exporter to extra-EU markets. It may be surprising that Hungary ranks second, ahead of the Czech Republic that, in total exports, is higher placed than Hungary. Excepting Russia, in all other selected main markets listed in the above table, Hungary has the second place (until 2007 it was the leading regional exporter to China).

Largely similar geographic pattern characterizes extra-EU imports of the NMS-12 in general, and of the V-4 (plus Slovenia), in particular.⁷

Table 7
Selected extra-EU import sources of the V-4 plus Slovenia (2008. in Euro mn)

	Russia	Ukraine	WBC	USA	China	Japan	Total
Czech R	5.921	687	222	1.166	4.720	2.045	22.230
Hungary	6.651	938	653	1.044	5.581	1.850	23.540
Poland	13.708	1.561	244	2.026	6.268	1.246	39.930
Slovakia	5.267	536	205	315	2.077	472	13.540
Slovenia	396	28	2.033	428	616	104	7.240
NMS-12	47.362	6.766	4.356	6.870	23.986	6.513	151.830

Again, Poland is the leading importer from Russia, the Ukraine, but also from the USA and China. Hungary is placed second in all selected relations, excepting USA. It is interesting and certainly inked to the pattern of production and incorporation into the global division of labour that both the Czech Republic and Hungary are major importers from Japan than Poland. It deserves special mention that imports from China rank second to Russia for all Visegrad countries (also for Slovenia, following imports from the Western Balkan countries) and have been growing very dynamically in the last years, particularly following accession to the EU.

3. Impacts of the global crisis: short-term trade developments and longer-term policy implications

After five years of full-fledged membership in the EU, the European integration, as part of the global economic structure, experiences the worst of its crises after its foundation in the fifties. More importantly, this crisis started in the developed part of the world, namely the USA, and spread overwhelmingly to other developed regions of the world, not least Europe. Another feature of the current crisis is that it hits exports much more than any other factor of GDP, despite the fact that open trade protectionism did not (as of yet) become part of short-sighted crisis management. In the last decades, foreign trade became one of the key engines of sustainable growth, as international trade used to grow twice as rapidly as world GDP. Understandably,

⁷ A further feature of the importance of geographic neighbourhood is that Romania and Bulgaria are important exporters to and importers from Turkey. In addition, half of the NMS-12 exports to Norway and two-thirds of imports are carried out by Poland.

the main beneficiaries were outward-oriented countries that could achieve high growth rates due to even higher expansion rate of trade (and, in most cases, of international investments). At present, economic recession amounting to 2 to 6 per cent of negative growth is accompanied by the virtual collapse of global trade that has been declining in recent months by 20 to 40 per cent on an annual comparable basis. More importantly, also economies generally considered to be highly competitive, belong to the victims of the crisis. The highest rate of collapse has been registered in such countries as Japan, Singapore, or Germany in Europe. On the surface the entire model of development based on export-led growth seems to be questioned. Central and Eastern European member countries of the EU joined this pattern following their unprecedented political and socio-economic transformation, both due to the overall impact of liberal economics and, not less importantly, considering the alternative ways of the catching-up process, a public desire of „returning to Europe”. In addition, based on their potential and constraints of sustainable development it was obvious that they had to build their economic catching-up strategy on liberalization of trade and capital flows resulting in a rapidly increasing incorporation in global and European production, marketing and distribution structures. The accession process and, at its end, accession to the EU was the key factor of sustaining this pattern of growth.

The evolving and further deepening crisis is an excellent (although hardly wanted) test of the European integration in general, and of the performance, flexibility and competitiveness of the NMS, in particular. Obviously, longer-term consequences cannot be drawn from the developments in the last months. However, some interesting features (whether longer terms or transitory phenomena) can already be identified. Thus, this section focuses on the statistical evidence of the impact of crisis on NMS trade, once again recalling the previously analyzed theoretical assumptions. Did the crisis change the main findings made in the previous chapter concerning trade orientation and balance. Unfortunately, potential impact on trade structure cannot yet be measured due to the lack of data and the shortage of time. Also, trade (and production) structure used to be less flexible (or more resistant) than overall trade figures that immediately react to the crisis, or even geographic orientation of trade.

First the statistical evidence of the impact of the crisis will be examined. Second, some remarks will be made on the trade-related reactions in some EU member countries. Third, the correlation between export performance and exchange rate of three Visegrad countries (Czech Republic, Hungary and Poland) will be shortly addressed. Finally, some economic strategy-related issues concerning the model of export-oriented development will be raised.

3.1. Impact of the crisis on trade developments of V-4 plus Slovenia

Tables 8 and 9 illustrate the impact of global crisis on exports and imports of the EU and of selected NMSs.

Table 8

Impact of the global crisis on exports of selected NMSs (January-March 2009)

	Total X Euro bn	Change*	Intra-EU X Euro bn	Change *	Extra-EU X Euro bn	Change*
EU-27	791.54	- 21.8	537.86	- 22.8	253.68	- 19.8
Czech R	19.29	- 23.9	16.42	- 24.4	2.87	- 20.7
Hungary	13.91	- 26.3	11.12	- 23.6	2.79	- 35.6
Poland	22.05	- 23.3	17.73	- 22.6	4.32	- 26.1
Romania	6.55	- 19.4	4.92	- 15.1	1.64	- 30.1
Slovakia	9.22	- 21.5	8.09	- 19.6	1.12	- 33.1
Slovenia	4.56	- 22.0	3.22	- 22.0	1.34	- 22.0

* as compared to January-March 2008

Table 9

Impact of the global crisis on imports of selected NMSs (January-March 2009)

	Total M Euro bn	Change*	Intra-EU MEuro bn	Change*	Extra-EU M Euro bn	Change*
EU-27	820.75	- 21.6	518.95	- 22.2	301.80	- 20.4
Czech R	17.81	- 25.4	13.56	- 27.3	4.25	- 18.8
Hungary	13.26	- 28.7	9.02	- 29.0	4.25	- 28.1
Poland	23.90	- 29.8	16.85	- 31.6	7.05	- 25.2
Romania	8.54	- 35.4	6.30	- 32.8	2.24	- 41.6
Slovakia	9.38	- 21.8	7.04	- 19.4	2.34	- 28.3
Slovenia	4.55	- 26.3	3.11	- 30.0	1.44	- 16.8

* as compared to January-March 2008

In the first quarter of 2009 EU-27 exports declined by almost 22 per cent, an unprecedented fall in the history of European integration. All NMS followed this trend, with the highest negative impact in Hungary (decline of total exports by 26 per cent) and the lowest in Romania (19 per cent). Although any conclusion would be premature and weakly founded, it seems to be clear that countries more and deeper involved in international trade were hit harder than those less involved. Moreover, export decline in three Visegrad countries was higher than the EU average (with similar decline in Slovakia) that points to the higher than average level of involvement into global and European trade. Difference between EU-27 and selected NMS was much more pronounced in imports, where EU-27 import decline by 21.6 per cent was accompanied by 25 to 30 per cent of decline in most NMSs. Depending on the structure of imports, this can be due to two different factors. On the one hand, deep linkage between exports and imports has to be mentioned, since rapidly falling exports do not need continuous delivery of inputs for export-oriented production. Also, in times of collapsing exports, imports used to collapse even more because the previously delivered and stored inputs will be used for production, while, as a result, imports have to fall even more sharply.⁸ On the other hand, developments in domestic consumption can be „blamed”. Imports of consumer goods may suffer a twofold negative impact. First, as a reaction to crisis (both on the level of economic policy and on personal behaviour) domestic consumption has to

⁸ In periods of recovery, this trend is supposed to be reversed, because export-oriented production needs immediate imports that cannot be covered from storage previously used for – sharply declined – exports.

fall, with direct implication on the purchase of imports (as well). Second, if an importing country experiences a substantial depreciation (not official devaluation!) of its currency, part of the higher-priced imports used to be replaced by lower-priced domestic production (exchange-rate driven crowding-out). These are just assumptions, for it is impossible to measure the real impact of different factors on the basis of available very short-term and fragmented statistics.

Comparing intra- and extra-EU trade, some interesting developments have emerged in the last months, again without enabling the author to draw any meaningful conclusion for the future of geographic (re)orientation of trade, let alone, any kind of policy recommendation. The mere facts can be summarized as:

- EU-27 intra-exports suffered a larger setback than extra-exports. In other words, non-EU markets proved to be more resilient to the evolving crisis than EU markets (in fact, several major extra-EU markets did „only” experience a decline in growth but remaining still in the positive spectrum),
- With the exception of the Czech Republic that followed the above indicated EU-27 trend, all other NMS included in the tables registered much larger decline of extra-EU exports than of intra-EU exports. In other words, despite the unprecedented fall of exports, EU markets seemed to be relative stabilizers as compared to non-EU markets. Being aware of the fact that the predominant part of exports is carried out by transnational companies, the reasons have to be looked for mainly in the strategy of these companies confronting the global crisis and probably less in the domestic socio-economic environment. As a result, the general trend of „trade diversion” seems to experience now a transitory (?) correction back towards EU markets.
- Developments in intra- and extra-EU imports offer a contradictory picture. While intra-EU-27 imports fell more than extra-EU imports (resulting in somewhat growing extra-EU orientation of imports), selected NMS indicate different figures. In line with overall EU-27 figures, Czech, Polish, Slovene (and to some extent Hungarian) figures indicate less decline of extra-EU imports than of intra-EU imports, while Romania and Slovakia provide examples of a contrary development. However, while during the first five years of membership the NMS were characterized by growing intra-EU share of total imports, the first months of the crisis indicate a (temporary?) reversal of this process, at least in some new member countries.

The crisis initiated some new – perhaps only short-term – developments in the trade balance of the NMS.

Surplus position of total trade for the Czech Republic and Hungary was reconfirmed and further strengthened, while Slovenia could reach a balanced foreign trade. Also the deficit of Poland started to shrink considerably. More importantly, excepting Romania, all V-4 countries plus Slovenia reached a surplus in intra EU trade, including, for the first time following accession, Poland and Slovenia). This points to the fact that NMS intra-EU exports fell less than intra-EU imports. Whether it is

an early sign of sufficient (relative) competitiveness on EU markets or an evidence of deepening recession in domestic production accompanied by huge declines in import demand, cannot be clarified at the moment.

Table 10
Impact of the global crisis on the trade balance of selected NMSs (January-March, 2009, in Euro bn)

	Total trade	Intra-EU trade	Extra-EU trade
EU-27	- 29.21	.	- 48.12
Czech Rep.	+ 1.47	+ 2.85	- 1.38
Hungary	+ 0.65	+ 2.10	- 1.46
Poland	- 1.85	+ 0.88	- 2.73
Romania	- 1.98	- 1.38	- 0.60
Slovakia	- 0.16	+ 1.06	- 1.22
Slovenia	+ 0.01	+ 0.11	- 0.10

The first impacts of the crisis have been statistically analyzed in three additional directions (for statistical details see Appendix Tables 10-12).⁹

First, the export performance of the V-4 plus Slovenia was examined in selected leading EU member country markets (Germany, France, Italy, Netherlands, United Kingdom and Austria). In January-February 2009, first of all Czech and also Hungarian exports to the EU fell more rapidly than the overall decline of EU-27 imports. Among the main EU markets, German imports showed the relatively lowest fall (16.3 %), while UK imports collapsed by 32.4 %, and French, Italian, Dutch and Austrian ones in the range of 20 to 24 per cent. All Central European new members (particularly Hungary) suffered a larger decline of their exports to Germany than total German imports fell – an important and negative impact on their overall trade performance and macroeconomic growth prospects. There is no plausible reason for this „bias”, excepting some unknown or unmeasured short-term phenomena (disruption of Russian gas deliveries at the beginning of 2009, activity of German firms in Central Europe, declining German import needs in some leading export sectors of the V-4 and Slovenia, all of them provided with question-mark). On the contrary, in most other relations export decline of the Central European countries proved to be more modest than the overall import decline of other major trading partners in the EU, with the notable and uniquely negative exception of the Czech Republic (in this case, exports to all major EU markets suffered a bigger decline than total imports of the respective countries).

Second, the impact of the global crisis on intra-NMS exports, a clear success story of trade creation after accession to the EU has been surveyed. As a clear evidence, the process of sustainable trade creation has come to a (preliminary?) stop. In several cases, intra-NMS exports experienced a higher loss than that registered in total intra-EU exports. This development is particularly evident in trade among the

⁹ All figures have to be handled with extreme caution, because, as these data demonstrate, substantial differences may emerge even within a period of one or two months. For example, figures covering the first quarter of 2009 may reveal relevant differences as compared to the analysis of data available just for the first two months of the year.

V-4 countries, that have been the leading intra-NMS trade countries. Most probably, this picture calls repeated attention to the crucial importance of transnational companies in intra-V-4 trade, both in periods of representing the engine of intraregional trade and in periods of crisis, with an opposite sign.¹⁰

Third, several non-EU countries (Russia, Switzerland, Turkey, Ukraine, USA, China and the Western Balkans) have been involved in a comparative table of extra-EU export performance on the V-4 and Slovenia. Statistics covering the first quarter of 2009 provide mainly similar negative impacts of the crisis. In most bilateral relations exports fell between 10 and 30 per cent. Exports to the Russian, USA, Western Balkan and Turkish markets indicate the most negative figures, certainly in line with the deep recession (or dramatic decline of growth) in these countries or regions. Also, based on the sometimes rather low export figures, any change in per cent is not very much telling (even excluding the obvious impact of the crisis). Still, some major findings can be summarized:

- exports to Russia experienced a very rapid decline, due to the deep crisis in this country (exports fell about or more than 30 per cent, excepting Slovakia with a drop of exports by 17 per cent),
- exports to Switzerland, an important export market for the V-4, fell much less (by about 10 to 15 per cent), and both Slovakia and Slovenia could increase its exports to this market,
- recession in the USA affected V-4 exports heavily, causing a 62 % decline of Slovak export sas compared to the more resilient Polish performance (-11 per cent „only”),
- the unfolding (delayed) recession in the Western Balkans (before some weeks still considered a resistant region to the crisis due to low level of international economic interdependence) did above average damage to the Czech Republic and Hungary, but also Polish and Slovenian exports suffered a lot. The only exception is Slovakia that, despite the crisis, could increase its sales to the region,
- finally, China, still with substantial – although reduced – growth rate could have offered additional opportunities for reorienting part of exports to this economy. However, both for geographic and production structure-related reasons, this potential chance could not be used by any of the V-4 and Slovenia. The modest fall of exports to China by Hungary (- 9 %) and Poland (-11.2%) can be considered as a relative success, when compared with dramatic export losses in most other, both EU and extra-EU markets.

¹⁰ The only bilateral relation that indicated a positive growth in the first two months of 2009 was Slovenian exports to Slovakia (24 % or Euro 97 mn, a negligible amount of intra-Central European exports).

3.2. Non trade-related protectionist endeavours in the European Union

One of the differences of the current crisis as compared to the global recession of 1929-33 has been – at least till the present – that no country in crisis introduced direct protectionist instruments in its trade relations. The reasons can not only be found in the collective memory of disastrous consequences of 1929-33 but also in the extremely interdependent character of international economic relations. Any such protectionist instrument would immediately generate not only direct retaliatory actions in the area of trade, but much more in global capital flows and the financing of huge current account deficits, a key issue of sustainable economic structure and, hopefully, of economic recovery (not without unmeasurable consequences for the next years in general, and for the next generation, in particular). Evidently, the very essence of the European integration is free trade. Thus, member-country instruments to bloc intra-EU trade cannot be seriously considered without the imminent collapse of the entire architecture of integration. But the EU did not resort to directly restrictive trade policy measures to third countries either.¹¹

Nevertheless, the deepening economic and financial crisis as well as the fear of massive unemployment have already produced protectionist efforts beyond the area of trade. Until now, some of them could be withdrawn, while others have already caused damage in intra-EU economic relations or can be assessed in a rather ambiguous way.

First, the financial crisis with which the NMS have practically nothing to do, caused serious problems of liquidity in most new member countries. The banking sector of the NMS has been largely privatized to foreign, predominantly to European banks. In the pre-crisis period, these banks reached very high profits as compared to their performance in the mother country or in other EU member countries. One of the first steps to face the liquidity crisis, most of them started to withdraw their liquidities generated and held in various NMSs in order to strengthen the immediate (short-term) financial position of the mother banks, irrespective of the future of profit-making opportunities in the financial markets of the new members. As a result, the Western European-owned banking sector in several new member countries threatened to dry out and remain without any liquidity, with clear and immediate adverse consequences for macroeconomic stability, business and foreign trade. One can only expect that the latest regulations on the EU level will help remedy the current situation and contribute to the stabilization of the financial markets in the NMSs.

Second, (populist) political statements could be heard of relocating production and service activities previously brought to the new members from companies located in EU-15 in order to ease the labour market tensions and counteract threatening higher unemployment in some Western European economies. Such a direct violation of the basic functioning of the internal market could still be avoided. However, different national recovery (or crisis-mitigating) plans do create serious distortions in the

¹¹ Repeated prohibition of different kinds of (mainly) Chinese exports have been explained by not considering EU-level or international consumer, health or technical safety requirements.

internal market, because some members, for whatever reason, do not dispose of the huge amount of money with which different large-scale bailing-out plans have to be financed. The short-term rescue of otherwise uncompetitive Western European jobs does not support either intra-EU division of labour, more effective EU-level economic coordination or the future global competitiveness of Europe in the post-crisis period. Fortunately, in many cases, the final decision does not lie directly in the hands of the national administration of EU member countries. It is less the Commission and more the decision of the respective transnational companies that will shape general developments. The evaluation of advantages and disadvantages of continuing or stopping (reducing) production in one or another subsidiary of a transnational company may follow two different paths. In case of founding the decision on economic rationality, production (both capacities and labour) has to be cut in those subsidiaries that used to produce at the relatively highest costs and/or with less competitive (outdated) technology. In this case, most subsidiaries in the V-4 will keep on producing. If, however, the company decision will give priority to the short-term advantages offered by rescue plans of the respective national governments, and will ignore the requirements of longer-term competitiveness, not only several EU-subsidiaries in Central and Eastern Europe may become the victim. More importantly, the entire export-oriented catching-up strategy may be seriously endangered – without offering any other reasonable exit strategy.

Third, the impacts of the crisis on the labour market in most EU-15 member countries have to be underlined. The accession treaty includes a transitional period of seven years for opening up the EU-15 labour markets to the potential employees coming from the new member countries. As of present, most countries have substantially (although not fully) liberalized their national labour markets (excepting two primary target countries, Austria and Germany). However, the deepening economic crisis is already forcing even the more liberal countries to apply restrictions to additional flow of manpower from the new to some of the old member country labour markets. In addition, the current level of employment cannot any more be maintained. No doubt that immigrants from the new member countries (particularly from Bulgaria, Latvia, Lithuania, Poland and Romania) will be less protected against massive firing than domestic employees. Low level of skill, the type of working contract, the missing membership in local trade unions and the rather weak political leverage enhance the likelihood of belonging to the first victims of the crisis.¹² As a result, the internal market of the EU, one of the main achievements of the integration, would not only remain but become even more fragmented. Moreover, considering the short- and medium-term economic prospects, it is by far not guaranteed that the transitional measures will be really abolished in 2011, as stipulated in the accession treaties.

¹² It is not the right place to deal with the potential serious consequences of massive re-migration for the labour markets of the sending countries as well as for the current account balance due to rapidly falling remittances.

In all areas mentioned above, national patriotic policy measures may seriously threaten the functioning of the internal market and can lead to the breakdown of EU level solidarity, a main pillar of sustainable integration in Europe.¹³

3.3. Can exchange-rate-based competitiveness be used in mitigating sharp GDP and export decline?

Mainly as a consequence of the global financial crisis, national currencies of some NMSs started to depreciate in the last half a year. Of course, two countries, already members of the Eurozone, Slovenia (2007) and Slovakia (2009) are not part of this circle.¹⁴ Neither can such an effect be identified in those countries that have previously created a currency board with fixed and until now sustained exchange rate. On the contrary, countries with flexible or freely floating exchange rates (among them three of the Visegrad group, the Czech Republic, Hungary and Poland, as well as Romania) experienced a sharp depreciation of their national currencies, without respecting their different macroeconomic performance and growth prospects.¹⁵

The Czech koruna, the Polish zloty and the Hungarian forint went through a process of rapid depreciation that resulted in a loss of 20 to 30 per cent of their value as compared to the pre-crisis „hard currency” status. In theory, this situation could be used to enhance exports and counteract the dramatic collapse due to global recession and serious international financial tensions. Economic theories on devaluation used to emphasize the (at least short-term) positive impact of additional export-creation (either through building new, export-oriented capacities or reorienting part of the production and services from the domestic to international markets). In the last decades, several countries built their economic strategy on devaluation or artificially devalued national currencies in critical stages of export-oriented development. Evidently, the record of such an approach has been far from uniform and successful or sustainable in many cases. But combined this element with a number of other policy instruments – and based on favourable and sustainable external economic environment – we could witness a number of success stories as well.

Can Central European economies with devalued currencies withstand the overall collapse of international trade and use exchange-rate-based advantages to foster their position in a rapidly shrinking global and European market? Not less importantly,

¹³ For a more detailed analysis see Katinka Barysch, In the name of EU solidarity. Centre for European Reform, London, Issue 65. April-May 2009.

¹⁴ Both of them enjoy the financial stability provided by the Eurozone and do not have to deal with potential financial vulnerability. However, their structural vulnerability remains, or may even be exacerbated by Eurozone membership (see more about vulnerability in the last subchapter).

¹⁵ It has to be added that the current and extremely volatile situation can easily change current advantages or disadvantages. In these conditions, the sustainability much more depends on microeconomic fundamentals and non-economic factors than on some macroeconomic indicators (very much in line with the discussion about real and nominal convergence to the Maastricht criteria and Eurozone membership).

due to the fact that particularly the Czech Republic and Hungary, but to a lesser extent Poland (and Romania) as well are highly sensitive to foreign trade (both in exports and in imports), the development of GDP largely depends on their export performance. In theory, several areas can offer opportunities to make use of this advantage.

First, export chances have to be improved in markets of each Eurozone member country. It can be expected that Czech, Hungarian and Polish exports will suffer less from overall recession and will decline less than the overall import demand of the respective Eurozone countries.

Second, exchange-rate-based competitiveness is increasing in all third-country markets against Eurozone producers. This impact can be the strongest in neighbouring markets, in markets with large domestic demand and countries with already important market presence of the Central European countries.

Third, further improvement of competitiveness can be expected in markets that had previously introduced currency boards and fixed their national currency to the Euro (Baltics, Bulgaria, part of the Western Balkans).

Fourth, the conditions of import-substituting export-orientation will be improved, since transnational companies located in Central Europe and producing for exports may consider to replace higher-priced imported inputs by lower-priced domestic ones. Here, the exchange-rate impact would not only generate a healthier trade balance but could also create new jobs in the domestic economy and strengthen the incorporation of domestic or domestic-market-located foreign firms, mainly small- and medium-sized companies, into the international production and service network of transnational firms.

Fifth, depreciated national currencies can stop or mitigate the process of crowding out of domestic firms of the domestic market due to fierce international (import) competition. In this way, a many times heard (sometimes justified, sometimes unjustified) complaint of the domestic business sector and part of the society could be remedied, by regaining several segments of the domestic market from foreign producers and exporters.

However, in order to make adequate use of the potential advantages rooted in depreciated currencies, several barriers have to be overcome. Large part of the domestic production is obviously not as flexible as to make immediate or short-term use of the available possibilities. Export commodities with (very) high import content (and low share of domestic value added) will hardly perceive the advantages of depreciation, since their production and export prices are predominantly determined by higher-priced imports. In addition, technological, human capital-related or economies-of-scale problems may prevent companies from exploiting the theoretically granted chances both concerning direct exports and by replacing imported inputs by competitive domestic production. Moreover, the volatility of the exchange rate can be considered as a major deterring factor of taking longer-term decisions on changing the supplier network or heavily investing in new market

segments. To some extent also the coming entry into the ERM-2 may act as an obstacle, because it would reduce or abolish the current advantages (although the free floating within margins of +/- 15 per cent could provide sufficient manoeuvring room, particularly if the exchange rate is rightly fixed at the moment of beginning the transitional period towards taking over the Euro). However, at the moment the most important deficiency that seems to raise the largest barrier is the lack of a consistent, reliable and sustainable export-oriented strategy in the Central European countries.

Comparing potential advantages with real trade developments in the last months, there is no clear sign that any of the Central European countries with depreciated currency would have been able to use the exchange-rate-related advantage. Maybe, the time available was too short. Maybe, the deepness of the crisis and the intensity of the collapse of international trade did not leave any room for export-stabilizing (let alone export-increasing) actions, either on the macroeconomic or on the company level. We still need more time to be able to observe to what extent the individual countries could live up to the opportunities that can clearly be identified on paper – and should become part of a comprehensive export-led economic policy (including export-oriented import substitution). However, one has to admit that it would not be easy to get through with this initiative not only due to the lack of available resources for this purpose but also because of the growing but (largely unjustified) dilemmas about the viability of export-oriented growth strategies during the crisis and in the post-crisis environment.

3.4. High-level vulnerability: how to manage it – and what next?

The global financial and macroeconomic crisis generated similar external impacts but with highly differentiated intensity. The primary victims have been export-oriented economies, sectors and firms. The economic¹⁶ vulnerability can be identified in three basic levels.

First, countries based on (and in the last decade largely benefitting from) liberalizing trade and opening up to international capital happen to be today in a more delicate situation than those relying on (sufficiently) large domestic market. The higher the share of exports (and imports) in GDP, the higher is the degree of vulnerability. Both the Czech Republic and Hungary (but also Slovakia) export about three-quarter of its total GDP (and import more or less the same share). Although with a clear export-oriented development in the last years, Poland is much less open and can count with a relatively large domestic market.

Second, three of the V-4 (with the partial exception of Poland) started to specialize themselves on some rapidly-growing and technology-intensive sectors (machinery, electronics, telecommunication instruments, durable consumer goods and, last but

¹⁶ We are also facing financial and, more importantly, a threatening social or mental vulnerability as well. Regrettably, addressing these highly relevant issues remains beyond the framework of this paper.

not least, car manufacturing). The current crisis hits just these sectors above average, since demand elasticity is the highest in these commodity groups. In a period of global (and European) recession, purchase of cars, electronic products, durable consumer goods can and will be postponed, the previous replacement rate will be prolonged and declining purchasing power will be more concentrated on the satisfaction of basic needs and the fulfilling of previously made obligations (e.g. repayment of consumer credits). As a result, car sales suffer a much larger decline than, for instance, the turnover of basic food or rather inflexible public utilities.

Third, export-oriented and modern technology-led catching up processes did create a certain duality in Central European economies. Thus, modern, internationally competitive sectors and companies coexist with underfinanced, underperforming, uncompetitive micro-, small and medium sized firms exclusively oriented towards the domestic market (and frequently looking for subsidies, special treatments and tax evasion loopholes). Although the interconnection between international and domestic enterprises made sizeable progress in the last decade and the „interface” structure had been strengthened in all countries, structural and performance duality remains relevant.

Since the crisis started to hit exports, export-oriented structures and companies, critical voices about the export-oriented development strategy multiplied, became ever stronger and started to attract the attention of several politicians, while nourishing dangerous populist ideas. Some „analysts” go as far as to deny the entire progress made in two decades of transformation and would like to return to the (collapsed and once buried) fundamentals of 1989-1990. The main argument is that only an (more) „independent” economic strategy, decoupling from global economic networks, restricting or even forbidding foreign capital, unlimited support to be provided to „domestic” small and medium-sized enterprises, as well as, even opting out of the European Union can offer remedy to the current situation. Such „economic policy proposals” seem to get increasing support by some (and more and more numerous) segments of the society. And almost nobody is ready or willing to point out the absurdity of this approach.

Without denying the high costs of the crisis and those open economies have to pay at the moment, as well as some distortions of two decades of development (most of them produced by mistaken economic policy measures and not by „extreme dependence on external factors”), some issues have to be clarified.

First: which other development pattern could have been followed after the collapse of communism and the „reunification” of Europe that would have been able to provide similar catching up on the macroeconomic level, keep social stability and promote the accession process to international organizations, as the NATO and the EU?

Second: would it have been any other healthier structural specialization than that attracting medium- and high-tech production essentially based on export-orientation? Could, for example, specialization of low-cost labour-intensive products, such as textiles, clothing, footwear, plastics, toys, etc. (all of them

produced by much lower-wage countries with plenty of unskilled labour and exported globally) have been a realistic alternative both for achieving and sustaining international competitiveness and, at the same time, rapidly increasing salaries and living standard of the population in Central Europe?

Third: to what extent could have domestic entrepreneurs offer a realistic alternative, without the necessary financial resources, lacking basic marketing and management experience, missing competitive technologies (and the power of marketing them), mainly without any clear idea how the global market functions (but certainly overcompensated by „patriotic” feeling and innovative tax evasion practices)?

At present, countries with lower level of openness, without high-tech industries suffering big market losses and with practically no export-oriented transnational companies seem to be more resistant to the crisis than the Central European economies. However, any comparison, let alone the recommendation of substantially different (or even opposing) „development strategy” is absolutely mistaken. On the one hand, the past years of economic development offered several benefits to large part of the society (not least to those people who are regularly inclined to ignore them). As compared to closed or semi-opened economies (see the best examples in the Western Balkans in Europe, and discounting the costs of wars), the structural and economic progress as well as the improvement of the living standard of the V-4 is undeniable and the income (and partly mentality) gap between Central Europe and once envied ex-Yugoslavia is more than striking. On the other hand, and despite the hardships of the current crisis, at least for small and open economies, there is no realistic alternative to strengthening international cooperation and dedeveloping a coherent strategy of gradual upgrading. If somebody offers another „easy dream” of getting more „independent”, he or she has to add the costs of his or her proposal. „Independent approaches” would rapidly replace the catching-up process by a dramatically accelerating „catching-down” process. Then, the basic question would not be any more how to gradually approximate the living standard of more developed EU member countries, but how to deal with the problems of traveling towards non-Europe.

Annex Table 1

Growth rate of total exports and imports of NMSs between 2003 and 2008,
as compared to the EU (2003 = 100)

Country	World exports	World imports
Czech Republic	230,9	210,4
Estonia	210,6	189,5
Latvia	268,0	235,4
Lithuania	260,8	246,5
Hungary	192,2	173,6
Poland	240,4	230,1
Slovenia	205,6	205,4
Slovakia	250,0	250,2
NMS – 8	226,6	213,8
European Union	145,2	152,9

Annex Table 2

Growth of intra-EU exports and imports of NMS between 2003 and 2008 as compared to EU-25 and EU-27

Country	Exports to EU-25 (2003-2006, 2003 = 100)	Exports to EU-27 (2006-2008, 2006 = 100)	Imports from EU-25 (2003-2006, 2003 = 100)	Imports from EU-27 (2006-2008, 2006 = 100)
Bulgaria	.	128.9	.	152.0
Czech Republic	171.2	130.3	182.9	123.8
Estonia	149.8	116.4	201.9	108.8
Latvia	172.4	132.2	196.6	116.6
Lithuania	184.4	135.1	201.7	124.5
Hungary	142.0	120.3	153.5	113.8
Poland	176.1	127.0	171.1	134.0
Romania	.	130.2	.	150.8
Slovenia	163.7	124.8	159.0	119.7
Slovakia	173.0	142.1	185.8	135.0
NMS *	165.7	128.2	173.8	128.5
Total intra-EU *	129.3	108.5	131.2	109.0

Based on EU-25 between 2003 and 2006 and on EU-27 between 2006 and 2008. In consequence, the enlargement effects are not reflected in the figures.

Annex Table 3

Growth of extra-EU exports and imports of NMS between 2003 and 2008 as compared to EU-25 and EU-27

Country	Extra-exports based on EU-25 (2003-2006 (2003=100))	Extra-exports based on EU-27 (2006-2008 (2006=100))	Extra-imports based on EU-25 (2003-2006 (2003=100))	Extra-imports based on EU-27 (2006-2008 (2006=100))
Bulgaria	.	131.8	.	183.7
Czech Republic	205.9	138.6	111.9	149.9
Estonia	367.1	94.4	136.1	80.1
Latvia	256.6	160.5	190.4	124.0
Lithuania	179.2	155.7	.	155.3
Hungary	214.9	129.5	130.6	115.5
Poland	218.4	138.7	150.6	142.4
Romania	.	129.1	.	116.0
Slovenia	165.1	126.6	150.3	161.6
Slovakia	167.6	162.6	176.1	148.4
NMS *	205.6	135.2	140.0	140.9
Total extra-EU *	133.6	113.2	143.7	115.0

Based on EU-25 between 2003 and 2006 and on EU-27 between 2006 and 2008. In consequence, the enlargement effects are not reflected in the figures.

Annex Table 4

Share of the individual NMSs in total trade of the EU
(in per cent of the EU's total exports and imports)

Country	2003*	2006	Exports 2007	2008	2003*	2006	Imports 2007	2008
Bulgaria	.	0.32	0.35	0.38	.	0.41	0.55	0.61
Czech Republic	1.56	2.07	2.30	2.48	1.68	1.98	2.16	2.31
Cyprus	.	0.03	0.03	0.03	.	0.15	0.16	0.17
Estonia	0.14	0.21	0.21	0.21	0.21	0.29	0.28	0.26
Latvia	0.09	0.13	0.16	0.17	0.17	0.25	0.28	0.26
Lithuania	0.22	0.31	0.32	0.40	0.31	0.41	0.45	0.50
Hungary	1.38	1.65	1.79	1.83	1.55	1.66	1.74	1.76
Malta	.	0.06	0.05	0.05	.	0.08	0.08	0.07
Poland	1.72	2.42	2.63	2.85	2.21	2.69	3.02	3.33
Romania	.	0.71	0.76	0.84	.	1.09	1.28	1.35
Slovenia	0.41	0.51	0.57	0.58	0.45	0.51	0.58	0.60
Slovakia	0.70	0.91	1.09	1.20	0.73	0.95	1.10	1.19
NMS-12	6.23	9.34	10.25	11.01	7.31	10.46	11.67	12.42
EU total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

* NMS – 8 in EU-25, otherwise always NMS-12 in EU-27

Annex Table 5

Share of the individual NMSs in total intra-trade of the EU
(in per cent of intra-exports and –imports of the EU)

Country	2003*	Intra 2006	Exports 2007	2008	2003*	Intra 2006	Imports 2007	2008
Bulgaria	.	0.29	0.31	0.34	.	0.39	0.50	0.55
Czech Republic	1.98	2.60	2.88	3.13	1.82	2.48	2.69	2.82
Cyprus	.	0.03	0.03	0.03	.	0.16	0.17	0.19
Estonia	0.18	0.20	0.21	0.22	0.21	0.33	0.35	0.33
Latvia	0.11	0.14	0.17	0.17	0.20	0.29	0.34	0.31
Lithuania	0.21	0.29	0.31	0.36	0.27	0.40	0.47	0.46
Hungary	1.65	1.91	2.08	2.11	1.49	1.82	1.88	1.90
Malta	.	0.04	0.04	0.03	.	0.09	0.09	0.09
Poland	2.05	2.80	3.05	3.28	2.33	3.07	3.45	3.77
Romania	.	0.73	0.80	0.88	.	1.07	1.41	1.48
Slovenia	0.40	0.51	0.58	0.58	0.52	0.62	0.66	0.68
Slovakia	0.87	1.16	1.39	1.52	0.82	1.12	1.27	1.38
NMS	7.43	10.71	11.83	12.65	7.65	11.85	13.26	13.97
Total EU	100.0	100.0	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

* excluding Cyprus and Malta in 2003, and including Bulgaria and Romania as of 2006

Annex Table 6

Share of the individual NMSs in total extra-EU trade
(in per cent of total extra-EU exports and imports)

Country	2003*	Extra 2006	Exports 2007	2008	2003*	Extra 2006	Imports 2007	2008
Bulgaria	.	0.40	0.42	0.47	.	0.44	0.64	0.71
Czech Republic	0.67	0.94	1.06	1.15	1.41	1.07	1.20	1.43
Cyprus	.	0.03	0.02	0.03	.	0.13	0.14	0.15
Estonia	0.08	0.23	0.19	0.19	0.21	0.20	0.17	0.14
Latvia	0.06	0.12	0.13	0.17	0.12	0.16	0.18	0.17
Lithuania	0.26	0.35	0.36	0.49	0.40	0.43	0.40	0.58
Hungary	0.81	1.08	1.18	1.23	1.66	1.38	1.49	1.52
Malta	.	0.09	0.09	0.08	.	0.08	0.06	0.05
Poland	1.03	1.61	1.74	1.97	1.98	2.03	2.27	2.58
Romania	.	0.66	0.67	0.76	.	1.11	1.03	1.12
Slovenia	0.42	0.51	0.54	0.57	0.32	0.32	0.42	0.47
Slovakia	0.34	0.38	0.45	0.54	0.55	0.65	0.79	0.87
NMS	3.67	6.39	6.86	7.63	6.65	7.99	8.79	9.79
Total EU	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* excluding Cyprus and Malta in 2003, and including Bulgaria and Romania as of 2006

Annex Table 7

Annual and cumulative growth rates of intra-NMS trade

Year	Exports (previous year = 100)	Exports (2003 = 100)	Imports (previous year = 100)	Imports (2003 = 100)
2003 *	100.0	100.0	100.0	100.0
2004*	130.1	130.1	139.4	139.4
2005*	127.0	165.1	122.4	170.5
2006*	131.1	216.5	128.4	219.0
2006 **	159.3***	263.1***	154.5***	263.5***
2007**	124.6	327.8	127.4	335.7
2008**	115.3	378.0	114.0	382.6

* NMS-10

** NMS-12

*** double impact of trade expansion and enlargement by two new member countries

Annex Table 8

Dynamics of intra-NMS trade

Country	2003-2006 (2003=100)*	Exports 2006-2008 (2006=100)**	2003-2008 (2003=100)***	2003-2006 (2003=100)*	Imports 2006-2008 (2006=100)**	2003-2008 (2003=100)***
Bulgaria		173.7		.	204.5	
Czech Republic	196.3	142.1	303.5	219.1	135.8	297.5
Cyprus	.	130.8		.	221.5	
Estonia	238.9	117.8	283.1	304.9	136.6	416.7
Latvia	337.6	156.7	532.7	258.1	129.3	333.9
Lithuania	237.0	138.4	333.2	323.0	141.7	457.8
Hungary	271.1	142.5	531.8	254.0	123.8	314.6
Malta	.	53.6		.	158.8	
Poland	213.0	136.1	322.3	204.4	139.6	285.5
Romania	.	159.9		.	219.4	
Slovenia	201.5	166.9	393.7	182.7	133.1	243.2
Slovakia	199.7	147.1	313.1	243.1	144.5	351.3
NMS	216.2	143.7	378.0	218.5	145.2	382.6

* NMS-10 joined in 2004

** NMS-12

*** NMS-10, including impacts of enlargement in 2007

Annex Table 9

Relative share of main one-digit-level commodity exports of the individual NMSs, 2007 (total, intra-EU and extra-EU NMS-12 exports = 100)

(a) world exports of NMS

Country	0+1+4	2	3	5	6	7	8
Bulgaria	4.1	7.2	11.0	3.5	5.1	1.1	5.0
Czech R.	12.6	18.2	13.5	17.4	23.3	26.1	19.8
Estonia	2.7	6.1	5.5	1.6	1.9	1.3	2.6
Latvia	3.2	9.0	1.2	1.8	2.0	0.6	1.4
Lithuania	8.0	5.6	9.3	5.9	1.9	1.6	4.2
Hungary	17.2	9.2	10.8	19.5	8.6	23.3	11.4
Poland	38.2	18.9	21.6	26.3	30.6	22.6	27.3
Romania	3.6	12.5	12.3	5.9	8.3	5.4	13.4
Slovenia	3.5	5.6	2.4	9.8	6.7	4.9	5.9
Slovakia	5.8	7.1	11.3	7.2	11.4	12.3	8.2
NMS-12*	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(b) intra-EU exports of NMS

Bulgaria	3.2	4.9	4.5	2.0	4.2	0.9	5.2
Czech R.	14.5	21.5	19.2	20.3	25.0	27.8	20.2
Estonia	2.1	5.7	2.5	1.5	1.8	1.3	2.4
Latvia	2.7	10.3	1.2	1.7	1.9	0.5	1.2
Lithuania	6.7	5.7	9.2	6.4	1.7	0.9	3.6
Hungary	17.8	10.7	9.4	20.2	9.2	23.0	11.6
Poland	38.9	21.5	28.1	26.1	30.0	22.3	26.6
Romania	3.5	6.2	6.5	4.7	7.2	5.1	15.0
Slovenia	3.0	4.6	2.1	7.1	6.1	4.7	4.7
Slovakia	7.0	8.4	16.4	9.1	12.7	13.0	8.5
NMS-12*	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(c) extra-EU exports of NMS

Bulgaria	7.4	15.5	25.2	6.7	8.6	1.7	3.6
Czech R.	5.4	6.5	1.1	11.2	16.7	19.7	17.5
Estonia	5.1	7.5	12.2	1.8	2.1	1.1	3.6
Latvia	5.2	4.3	1.3	2.0	2.1	1.3	2.5
Lithuania	13.2	5.0	9.5	4.8	2.9	4.2	7.1
Hungary	14.9	4.2	13.8	18.1	6.4	24.4	10.0
Poland	35.3	9.6	7.5	26.5	32.8	23.6	30.8
Romania	4.1	34.6	25.1	8.6	12.5	6.4	4.9
Slovenia	5.4	9.4	3.0	15.5	9.0	5.9	12.1
Slovakia	1.3	2.6	0.3	3.0	6.6	9.6	6.3
NMS-12*	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* difference due to the corresponding figures for Cyprus and Malta

Annex Table 10

Impact of the global crisis on exports of selected NMSs to their main trading partners in the EU (January-February 2009, in Euro mn and per cent change as compared to the same period of 2008)

	Total intra-EU	DE	FR	IT	NL	UK	AT
Czech Republic	10.166 - 29.0	3.931 - 24.2	662 - 27.6	547 - 37.0	479 - 30.0	556 - 35.6	553 - 28.3
Hungary	7.056 - 27.2	2.320 - 30.1	492 - 19.9	521 - 20.6	327 - 5.1	464 - 21.9	416 - 28.6
Poland	11.598 - 23.9	3.773 - 22.8	1.031 - 17.3	984 - 17.6	673 - 14.0	940 - 16.8	286 - 18.1
Slovakia	5.124 - 23.5	1.235 - 25.0	488 - 5.8	390 - 19.2	236 - 14.7	291 - 18.2	325 - 23.0
Slovenia	2.080 - 23.8	590 - 23.2	221 - 6.6	328 - 27.3	55 - 13.2	54 - 45.1	206 - 25.6
EU-27 imports	349.200 - 24.6	72.740 - 16.3	44.340 - 20.2	25.360 - 23.5	25.320 - 21.7	27.550 - 32.4	12.620 - 20.2

Annex Table 11

Impact of the global crisis on intra-NMS exports of selected NMSs (January-February 2009, in Euro mn and per cent change as compared to the same period of 2008)

	Total intra X	Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia	Slovenia
Czech R.	10.166 - 29.0		302 - 36.0	667 - 32.9	1.031 - 26.6	68 - 29.1
Hungary	7.056 - 27.2	273 - 46.2		355 - 34.1	414 - 14.8	112 - 11.7
Poland	11.598 - 23.9	911 - 23.2	355 - 36.0		306 - 25.4	51 - 33.8
Slovakia	5.124 - 23.5	724 - 25.7	365 - 25.3	409 - 15.3		49 - 15.6
Slovenia	2.080 - 23.8	85 - 24.1	103 - 35.9	97 - 34.1	97 + 24.1	

Note: total intra-EU exports amounted to Euro 349.200 mn in January-February 2009, a decline of 24.6 % as compared to the same period of 2008.

Annex Table 12

Impact of the global crisis on the exports of selected NMSs to main extra-EU countries (January-March 2009)

(a) in Euro mn

	Russia	Switz	Turkey	Ukraine	USA	China	WBC*
Czech R.	456	324	188	131	337	114	298
Hungary	482	216	122	161	351	160	964
Poland	832	188	226	511	327	205	269
Romania	107	67	304	72	91	29	157
Slovakia	310	93	122	61	78	51	287
Slovenia	146	50	36	44	54	17	1.525

(b) change as compared to January-March 2008 (in per cent)

	Russia	Switzerland	Turkey	USA	China	WBC*
Czech R.	- 28.7	- 11.4	+ 18.3	- 19.7	- 19.7	- 39.0
Hungary	- 30.6	- 15.5	- 58.6	- 24.2	- 9.0	- 38.2
Poland	- 38.5	- 10.1	- 25.8	- 11.0	- 11.2	- 29.3
Slovakia	- 16.5	+ 11.2	- 34.1	- 62.1	- 51.3	+ 11.3
Slovenia	- 36.9	+ 15.9	- 9.6	- 24.0	- 19.4	- 20.9

* Western Balkan countries

INNOVATIONS, INFORMATION SOCIETY AND LONG-TERM DEVELOPMENT STRATEGY OF RUSSIA²

The article shows that understanding of such problem as construction of information society and formation of national innovative programs lies in the mainstream of theoretical conceptualization of development of human system as a whole. This new knowledge could be obtained owing only to the new methodology, developed by the author for cognition of the laws of human community development, and based on the target orientation, systemic and cross-disciplinary nature of all processes and their measurability through the single indicator and uniform criteria of efficiency. This made it possible to define, namely, the cycles and crises in each particular country and in the entire global community. It turned out to be the result of ignorance of objective laws of development. It has also made it possible to find out the global innovation that will irreversibly change the means of production of things; to formulate the fundamental tasks of development strategy of socio-economic systems and the mechanism for its realization with proper account of interests of a concrete person. It provides the possibility to effectively and within the shortest period of time find the way out of the systemic global crisis and take the course of continuous evolution to reach the objectively set goal of development.

JEL: O11

The current situation in the world and Russia is featured by assault of the financial and economic crisis along all vectors. The world, again, is faced with the situation, for which it has not at all been prepared. Hence, first, the hectic search of the guilty party, and second, the efforts to invent prescriptions that would correct the crisis phenomenon. Illness is cured by the method of trial and error; without thorough theoretical understanding of the mechanisms of appearance of this illness it is impossible to guarantee its complete recovery. It seems evident that theory is necessary in order to solve the task of building the information society – the more so that today the talk on the latter subject extends to formation of Electronic State of

¹ Dr. Valentina M. Bondarenko is Leading Researcher, RAS Institute of Economics, Director, International N. D. Kondratieff Foundation.

² This article was written with support from Russian Humanities Foundation (Grant No. 06-02-00165a) and published in Russian in journal “Informatsionnoe soobshchestvo” (“Information Community”), N 5-6, 2008 and N 1, 2009 (<http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/dff59fb121a8e9f5c325757700463c36>; <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPC/8ed5b3e151d4657cc32575940049bba6>).

the 21st century.³ If an incorrect way is selected from the very start, that would pose a great danger.

At the same time, however, the studies of this problem indicate that a separate theory for building of information society is not and cannot be available, because the problem is not the one of engineering, technology or economy, but is rather a social-science problem of systemic magnitude. That is, understanding of this problem is to be found in the mainstream theoretical comprehension of regularities pertaining to development of the entire human community and all of its subsystems in whatever the aspect.

To support this argument, I always refer to the following cases in point. The early 1980s saw the start of computers' introduction in the Soviet national economy and development of various types of computer-based automatic control systems. The pioneer of those R & D was Academician V. Glushkov. As a result, however, he arrived to the conclusion that to use computers in the system of relations prevailing in the Soviet Union would be the same as to install jet engine on a farm wagon. The system turned imperceptive of achievements reached in the progress of science and technology.

Development models of today reveal another extreme. Broad dissemination of information, genic and nano- technologies as well as DNA molecule-based biological computers created the conditions, in which it becomes possible to contact human mind with a computer and thus to create a human-machine cybernetic organism, the cyborg. Advent of self-learning robots posed a threat that humans would be replaced by and lag behind machines in the sphere of intellectual activities as well as become machines' slaves.

It is most important to understand that today many countries, including Russia, seek, although without success so far, to proceed to innovative development and start building the knowledge-based society. Many countries have begun developing their national innovative systems, the arsenals of which contain R & D of the sixth technological tenor – such as nanotechnologies, biotechnologies, fantastic information technologies and security system technologies. But, there is no warranty that these achievements will not be applied for destructive purposes but would rather serve for the good of humanity.

Meanwhile, the progress of science and technology goes on, and the task of building the information society is now discussed in broader terms, such as creation of Electronic State of the 21st century. However, the current social, economic, political, organizational and science-tech disparities do not make it possible for various countries, regions, municipalities and people to enjoy equally all the benefits of digital technologies.

³ All-Russian Conference on “Electronic State of the 21st Century” (Moscow, 30 September 2008).

In other words, today, like in the Soviet period, the existing development model for human community in general and Russia in particular (notwithstanding all post-Soviet transformations) runs counter to achievements in science and technology. Today, mankind is at the brink of self-destruction by its own intellectual inventions, while in the social-science and humanitarian terms it has not realized the regularities of human development.

I refer to these examples in order to show, how great responsibility is for implications of decisions on building of information society, especially when such decisions neglect the effects of deep-seated general objective laws laid in the basis of human system development.

Therefore, in my papers, presentations and articles I always address theoretical problems incurred in building of information society through the prism of understanding the regularities in development of human community as an integral system.

Let me identify the main topics: “Information Society For All – Information Society For Each Human Being” [1. pp. 97-99], “Internet As A Means For Concentration of the Entire Human Community in the Same Time Space” [2. pp. 143-144], “New Methodological Approach To Substantiate the Concept and Strategy of Building the Information Community” [3].

This article, entitled as “Innovations, Information Society and Long-Term Development Strategy of Russia”⁴, also addresses theoretical problems of mankind development in the context of information society in formation.

All mentioned publications have such feature in common as consideration of therein discussed theoretical problems through the prism of the new methodology, developed by me, for cognition of regularities in development of human community. In 2008, a Russian publishing house of “Economica” issued a book entitled as “*Prognozirovanie buduschego: novaya paradigma*” [Forecasting the Future: A New Paradigm]. Therefore, I would not expand on the new methodology for cognition in this article. I would just address its major points in order to clarify the essence of my further discourse.

First of all, development of the new methodology for cognition was not an end in itself. Having come across the contradiction in my particular applied studies, I was able to disclose its essence only when it became clear that *the found contradiction was of systemic nature. That is, contradiction in the particular can be only comprehended through understanding of the general, and can be explained and resolved through integration of the available scattered pieces of knowledge.*

It was necessary to unify them systemically by identifying the target function of development of the whole system and any of its parts in any aspect. It was necessary

⁴ Доклад на 10-й юбилейной международной конференции «Информационное общество: люди, технологии, инновации», 10 сентября 2008 г.

to define not only the purpose of the human community development, but the end goal, which cannot become a sub-goal for a higher objective. In other words, *it was necessary to identify the objective reason for the human system development* and to understand that human beings do not live in order to provide for GDP growth or to manufacture the maximal possible amounts of weapons for their own annihilation.

A human being lives in order to develop and realize his/her spiritual and intellectual potential and at the same time to elevate the level of consciousness and physical perfection. By reaching the Supreme Reason, a human being would approach the image and liking of the Author of Life – that is, would become a god-and-man who would start creating those similar to himself. This is the true reason for human existence, and the Cosmos for realization of this objective is infinite.

Then it turned out that for objective appraisal of the system development in relation to the identified objective, *all the variety of processes and phenomena could be only analyzed though just one index, the time.* By applying this index, it becomes possible to measure and juxtapose what is not measurable and not subject to juxtaposition, and – what is most important – to correlate all facets of human and societal life with the target ideal and to identify as at which stage of human progress has been reached by the time. Today, neither GDP or GNP, nor human potential development index or other indices would make it possible to identify the cause-and-effect relation of all processes and phenomena, as the change rate of economic reality is higher than the rate of its exploration. Therefore, contemporary science cannot say precisely if it approached the dangerous line of ignorance, or crossed that line, or still has a sizable margin of safety. It seems that traditional (or, in contemporary terms, orthodox) science does not have a margin of safety any longer. So, human knowledge of economic reality, while growing like an avalanche, becomes outdated immediately, because when this knowledge is used and conclusions made, the picture of the world would be entirely different already. Hence, we need a different paradigm, a different index and a different rate of obtaining information and knowledge.

The above analysis suggests that *functional efficiency of the whole system and any of its parts could and should be considered through the only one criteria – that is, continuous and dynamic reduction of time that would pass between arising and satisfaction of a specific human being's need – provided diversity of people and their equal and free access to material and spiritual goods for maximal development and realization of their spiritual and intellectual potential.* This quality index makes it evident that *if such time tends to reduce continuously and evolutionally, then the human system develops efficiently in relation to the set objective.*

Today many forecasters emphasize that in the global economy, the quantitative indices of economic development (for example, GDP) become less significant, while the index of development quality moves to the forefront. Therefore, in terms of reaching the ultimate objective of human community development, we must know a priori as what socio-economic and political structures as well as what technological system would be relevant to the given objective, what is the instrument for their

realization, and how the human interests would be reconciled meanwhile. Without mutual relevance of the said structures, technological system and the objective, and without an instrument for its realization and mechanism for conciliation of most diverse human interests, the system could take monstrous forms through to self-annihilation. By finding the proper conditions for relevance of socio-economic and political structures, technological system and mechanism for realization of the objective, we would come closer to this objective, and the more rapid the processes would proceed, the nearer we approach the objective. If the time reduces, it would mean evolutionary development of human community, while the growing time would mean prevalence of involution development process and reverse movement.

In the above-mentioned book, “Forecasting the Future: A New Paradigm”, the main conclusion was reached owing to the new methodology for cognition: future can be only forecasted from future – that is, from the future, in which the objective has been attained already. In other words, the “new paradigm” means substantiates the acute need to withdraw from the methodological system, in which the prognostic process proceeds “from past to future” and which defines the course of history in the established trends. The proposal is to change the paradigm of scientific thinking by proceeding from the principle of historicism (which until now is considered the only scientific principle both in the materialist and idealist systems of thinking) to the principle of meta-historicism – that is, to cognition of something, which is beyond the present day and beyond the empiric perception.

It is for the first time that the prognostic process is placed as subordinate to teleology and definition of its objective. However, articulation of such objective is not an imaginable construction, but rather identification of the objective and attainable goal in development of a new meta-historic quality. Further on, from this null space and time we identify the possibilities and mechanisms for evolutionary attainment of this new quality. Forecasting of future from the future has never been formulated either in Russian or foreign literature.

Another novelty is that the systemic cross-disciplinary approach is used for the first in the version, which identifies the influence of the future upon the present. The traditional method of socio-economic and science-tech prognostics, based on the borrowed ideology of classical mechanics, means extrapolation of different and sometimes diametrically opposite trends from the past and present into the future. The shortcoming of such methodology is evident – it fails to consider involution process in relation to the identified objective, which processes draw the human system’s development far behind, as the growing time-lag between production and consumption as well as between the objective and its attainment would inevitably result in crisis situations irrespectively of the type of socio-economic relations in any given society.

In order to remove this problem, our theoretical model should include the third basic postulate – namely, the principle of minimization or, in perfect terms, even nullification of the time lag between emergence and satisfaction of a need. This task can be resolved through the already available methods of modern information telecommunication. As a result, we would obtain knowledge coming from the future

rather than from the past – the best prerequisite for sustainable development by the offered theoretical model of socio-economic relations.

Today many observers associate such task as selection of Russia's long-term development strategy with innovative breakthrough and use of innovations as a strategic resource.

But, what does the term of “innovations” mean? Does it mean new and radically new R&D in the spheres of science, engineering, policy, and economy, or is it rather an innovation, which, according to Shumpeter, would change the way of production irreversibly?

In the first case, there could be a giant number of innovations (for example, as many as the number of current mass media publications on the subject), and it would be difficult to match them with Shumpeter's definition.

According to Shumpeter, such innovations must be comparable with steam machine, railroad and electricity, and hence innovations should be limited in number – probably, even to one. How would we know? Before trying to answer this question, let us turn to foreign experience.

In 2004, IBM published its “Review of Global Innovations”, prepared with due regard of opinions held by leaders in science and other fields of decisive importance for innovations – all in all, from 96 organizations based in 26 countries and regions.

IBM staff started that worldwide talk in order to find an approach to innovations in terms of identifying the regularities in societal development. But such approach, based on “Foresight” methodology, built upon information from the past and prolonged to the present and future, turned out too complex and extensive. In fact, the international team of researchers failed to find the needed approach.

Therefore, the IBM researchers limited their conclusions only to innovations, which are evident on the surface in the three spheres, such as: healthcare; state and citizens; business in work and life – not at all in line with Shumpeter.

So, without cognizing the regularities in societal development, one would not find the innovation, which would provide resolution of the most acute problems of our time. I happened to be able to go along a different way – to try to find an answer to the raised and many other questions by addressing them through the prism of the new methodology for cognition of regularities in development of human community.

Without expanding on the know-how of the conducted research, let me present the results, which help to understand the problem of innovations, information society and selection of Russia's long-term development strategy. Juxtaposition of the Russian and global practice of development with the theoretically outlined shared objective made it possible to find that:

*All development models available on the planet (neoliberal, Keinsian or totalitarian) have share such main feature as orientation of production to satisfaction of needs (demand) of an abstract end consumer through the elemental, archaic market form of communication with a specific human being. However, **with the current rates of changes in economic reality**, uncertainty of consumption resulted in emergence and global growth of disproportion between the time of production and time spent for circulation of commodities and money (in Toeffler's terminology – to de-synchronization of all processes).*

The time for circulation is many times as longer than the time for production, and this fact, directly or indirectly, serves the basis for all other disproportions as well as negative and crisis phenomena.

In this sense, the Russian model is the most problematic, as with Russia's territorial dimensions the disproportions between the time for production and time for circulation of commodities and money are pronounced more strongly than in any other country.

For example, as a result of such measures as establishment of stabilization and reserve funds, Development Fund and other specialized funds for safe-keeping of national monetary assets, and depositing thereof in accounts with foreign banks and various companies, the arrear of monetary funds without circulation in 2004 amounted to 12 days. As of early 2007, this index grew to over 95 days and today exceeds 100 days. To add the time while these funds will stay in foreign accounts, the given index will become many times as bigger. Meanwhile, these moneys are the revenues from sale of natural resources, high-tech equipment and intellectual R & D.

With other factors considered, we shall see the magnitude of disproportions. For example, such factors as *digital inequality among regions, various local government authorities and specific people, as well as the lack of the shared information space and the use of ICT mainly for formation, storage and processing of information for government and corporate needs result in the stronger de-synchronization of all processes.*

The above discussion allows to derive the following main conclusion: the further production orientation to satisfaction of needs (demand) of an abstract consumer would result in accelerated destruction of all kinds of resources and even in extermination of human species as such. This thesis is amply confirmed by the current financial – to be more correct, systemic – crisis.

This systemic crisis is about to cross the reversal point, and then control at all levels and the possibility to create a critical mass of a different model would be lost. The profound reasons are to be found at the systemic level – that is, in the currently existing development model.

Therefore, the main strategic task is to change the contents of national economic and social policy as well as to reorient it to reproductive development trajectory within the country and to the ultimate result. Reduction of time

between emergence and satisfaction of needs (demand) of each specific human person on the base of his/her order (that is, without redundant production) must become the major beacon for development.

If the planned economic diversification in individual sectors is not continued today along the whole chain of reproduction through production and consumption of ultimate products by specific consumers, the disproportions and de-synchronization of all processes would grow. In such case all efforts and injections, provided today for industry, high technologies and agriculture, will be futile.

With the current rate of changes in economic reality, it is not sufficient to connect government budget investments to the real growth of labor productivity in order to ensure efficient use of such investments and prevent from the further inflation growth. Such investments must be connected with productive consumption, so that everything, which is produced, would be actually consumed. This can be only attained through specific orders of specific people, without any redundant production, and such measure would make it possible to enhance wealth of all people rapidly and evenly in the whole space of Russia.

Information and communication technologies (ICT) are to become an efficient instrument to eliminate disproportions and de-synchronization of all processes in time of production and circulation of commodities and money as well as to accelerate such processes synchronously in the vast expanses of Russia. To this end, however, ICT must be considered as a super-modern means of human communication, which, having replaced telegraph and telephone, makes it possible, owing to the current rate of production and consumption, to conciliate human interests in the real-time and online regime.

As demonstrated by West economy in the last quarter of the 20th century, market relations in the course of their development underwent different stages – from the low level of archaic, free and unpredictable relations through the highest level of organized and direct ties and contract relations in the whole way of commodity movement, with knowledge of the precise outcome. Moreover, in the contract economy, while commodities were manufactured under the consumers' orders, it was not the manufactured product as such that became the purchase-and-sale item, but rather the special commodity, information, as the capitalist market was already basing on global information, received through networks of cable television, telecommunications, satellite communication and Internet.

Later on, this vector in development of Western economy was formalized as post-Fordism.

Fordism as an economic system for organization of mass-stream production appeared in the United States in the 1st quarter of the 20th century. This system of labor- and production organization was based on assembly line, as well as on type design of production, standardization and commonality of parts, their interchangeability, etc.

Ford was a pioneer of technologies that provided for inexpensive mass production and mass consumption. Mass consumption became a norm in the years, when salaries were rather high and prices of commodities were reducing. As production and consumption took place within national boundaries – that is, within one state, a relative balance was attained and sustained between the two for some time. As long as proportions between the time for production and circulation of commodities were not disrupted, the higher labor productivity was conducive to price reduction.

The years of 1945-1973 is qualified as the period of balance between mass production and mass consumption. The same period can also be called as the time of interest conciliation between manufacturers and consumers, while post-Fordists qualify it Fordist-Keinsian. Those years were featured by continuous economic growth and almost full employment of population. Advertising and TV encouraged mass consumption that served the basis for stable mass production, and some balance was sustained between the first and the latter. Growing incomes and full employment provided for sustainable economy.

National state was the venue of economic activities and national corporations used to dominate in the respective national territory. Two or three companies prevailed in each sector. In that period, national manufacturers supplied the domestic markets in developed states.

Later on, gradually, the Fordist regime was becoming less stable. With the trend for overproduction of mass commodities, the time for their circulation was becoming longer than the time for their production, prices and inflation were growing, and the regime of capital accumulation became unstable.

In the second half of 1970s Europe was hit by the economic crisis caused by overproduction of some goods and unsatisfied demand for other goods. It became clear that the Fordist and Fordist-Keinsian models were failing. Exactly at that time, the post-Fordist approach appeared to explain the crisis in systemic terms and to assign the main role to information. The approach was voiced by a group of French intellectuals, less known in Russia, who initially were influenced by Marx's economic ideas and studied reproduction of societal relations – namely, Michel Aglietta⁵, David Ferbach⁶ and Alain Lihietz. They were concerned with the two key

⁵ Michel Aglietta, born in 1938, is a former student of the [École Polytechnique](#) (Promotion X1959) and of the [ENSAE](#). Current Professor of [Economic Science](#) at the [University of Paris X: Nanterre](#), he is a scientific counsellor at [CEPII](#), a member of the University Institute of France, and a consultant to [Groupama-AM](#). He is also a member of the [Circle of economists](#)^[1]. From 1997 à 2003, he was a member of the [Council of economic analysis](#) for the Prime Minister. He is a teacher at [HEC Paris](#). In October 1974, Michel Aglietta published his thesis, entitled *Régulation du mode de production capitaliste dans la longue période. Exemple des États-Unis (1870-1970)*, for his doctorate thesis at the [University of Paris I: Panthéon-Sorbonne](#). He is also aggregate professor for the universities in [Amiens](#), after he was administrator of the [INSEE](#). The jury who marked his thesis consisted of Professors [Raymond Barre](#), H. Brochier, Carlo Benetti, J.Weiller and [Edmond Malinvaud](#). Michel Aglietta was one of the founders in 1976, with [Robert Boyer](#), of the [regulation school](#). He is a

questions: How does capital accumulation take place? How does society control instability? In the search of answers they came to the conclusion that since the mid-1970s new regimes of capital accumulation started to emerge in Europe, while the Fordist regime, which prevailed in Europe from 1945 through to mid-1970s, became unstable to give way to what they qualified as post-Fordist regime.

Even at that time, the authors of post-Fordism argued that mass production of standardized commodities, manufactured in big volumes under the common technology, was disappearing as consumption was overfed by such products. Hence, mass production and mass consumption would be defunct. While in the Fordist period standardization was the main point, in the post-Fordist period the forefront was taken over by flexibility – that is, the production system, which, owing to modern electronic systems, was turned on to operate only if and when the order was made.

The consumption, too, became somewhat flexible – that is, enterprises, applying electronic technologies, could produce the more diverse assortment of commodities than before as well to manufacture efficiently smaller parties of goods. The structure of production was changing and moving from mass production to flexible specialization and distributed systems that could be reset on the real-time regime in conformity with the ordered type of products. The basis for such production was formed by information technologies and intellectual labor. Consensus would take place between production and consumption, and conciliation of interests was taking place between manufacturers and consumers. Unfortunately, these trends were not noticed and their architects were not heard. The world chose to proceed along a different road. Today, information technologies become an end in itself for development and a means to build global markets.

In such circumstances, the role of nation states was getting less significant. With such purposes as to find markets for sale of mass standardized products and to increase capitalization, national borders were opened for movement of commodities and money, the more fierce international competition was undermining national sovereignty of different states, and transnational corporations stepped in as new players. Trade as a link between production and consumption surpassed the borders of individual states and was internationalized, and the processes of globalization unleashed rapidly.

Globalization of markets, finances and production became possible owing to emergence of global information infrastructure with such features as:

specialist in international monetary economy, known for his work on the functions of financial markets.

⁶ Michel Aglietta, David Ferbach *A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*, Aglietta's path-breaking book is the first attempt at a rigorous historical theory of the whole development of US capitalism, from the Civil War to the Carter Presidency. A major document of the 'Regulation School' of Marxist economists, it was received on publication as the boldest work in its field since the classic studies of Baran, Sweezy and Braverman. This new edition includes a substantial new postface by Aglietta which brings regulation theory face to face with capitalism at the end of this century and beyond.

- globalization of information services – in particular, modern financial, insurance, banking and advertising services. If not for such services, TNC would be unable to function. Production and dissemination of information on markets, consumers, regions, risks, partners, taxation systems, etc. – is the essence of this business, which generates profits through analysis and timely supply of information;
- rapid growth of innovation in the sphere of ICT in the last several years. Globalization propels development of computer technologies providing for cooperation among major international organizations;
- growing speed and volumes of information flows generated by appearance of global infrastructure.

The speed of all these processes was growing continuously. Scholars explained such changes in different terms. For instance, Daniel Bell qualified that period as “transition from industrial to post-industrial society” and associated the process with the shift from commodity production to service production. Russian scholars shared these or similar ideas. Production of information, information and communication technologies and services, together with production of money for money become an end in itself. Capitals are flowing exactly into the given boiler. Corporations receive fantastic profits. It is not incidental that until recently Bill Gates, the founder of Microsoft was identified as the richest man in the world. Today, with the fortune of 58 billion US Dollars, he stepped down to the third place. Until now, in the top lines of ratings of the richest people we do not only see owners of computer companies, but also owners of internet portals, supermarkets, mass media and gambling establishments, as well as, especially, owners of financial structures, engaged in purchase and sale of virtual capitals with the help of information technologies. That is why Warren Buffet, a US financier, was the number one name in the Forbs magazine’s rating of the world richest. Buffet’s fortune is valued at the level of 62 billion US Dollars. In 2008, his wealth grew by 10 billion USD owing to 25% growth in price of shares of “Berkshire Hathaway”, his investment company. The second line is given to Carlos Slim from Mexico – this telecommunication tycoon and the richest man in Latin America, after his capital grew by 11 billion USD, now owns 60 billion USD. However, none of those invests their billions in production oriented to needs of specific people, although such investment could secure their own capitals and save the global economy from the financial and economic crisis and wars.

Globalization of ties in the world economy has become an omnipresent factor of economic growth in every country and in the world at large. In none of national economies domestic decisions can be taken without regard of the outer environment.

In view of Elwin Toffler, the author of “Third Wave” bestseller, globalization is not something necessary, as it results in the change of space and time relations as well as in full de-synchronization of human relations on the planet. In my articles of 2001, I have shown already that globalization in the currently observed form is an episode in

the history of human society development, and that just having emerged, it would start negating itself. That is what happened in reality. For example, the ever less time is left for the global business to take the ever bigger decisions. In the financial sphere, correct decisions must be made and taken within milliseconds, while in government structures decision-making might take years. In Toffler's view, mass production, mass advertising and mass culture have become outdated. Time is coming for computer-based individualized production for each specific individual (inter alia, in my view, this should have taken place even yesterday). By Toffler, we are departing from mass society and will be personalizing everything. However, despite the million-copy circulations of his books (for example, in China), explaining the meaning of the "third wave", Toffler suggests that his studies failed to produce an integral picture and integral understanding of the current developments.

T. Freedman, an American researcher, defined globalization as an untamable integration of markets, nation states and technologies, enabling individuals, corporations and nation states to reach any place in the world more rapidly, farther, more deeply and more cheaply than ever before. Under such conditions, the ties between production and consumption have become immeasurably longer in time and space, with the entire misalignment of manufacturers' and end consumers' interests. Instead of conciliation of interests, we see their mounting polarization and uncontrollable growth of prices. Hence, to realize the objective of human community development was not considered possible.

Many authors, who studied the given problem beginning from the 16th – 18th centuries and through to today (from mercantilism to M. Porter's theories and I. Wallerstein's "world systemic" approach), arrived to rather tough conclusions, such as:

- growth of globalization in the world is accompanied by the stronger social stratification within each country and in the world at large. For 25 years of active march of globalization in the late 20th and early 21st century, over 80% of the world wealth happened to be appropriated by less than 20% of the world population;
- today three billion people of Earth earn less than two dollars per day. One billion people do not have a permanent access to drinking water. Another billion humans are homeless. At the same time, however, the average daily income of Swiss citizens is equal to average yearly income of Ethiopians;
- owing to globalization, transnational corporations became the major actors in the world economic relations. The aggregate product of 500 largest TNC accounts for over 60% of gross global product. Many TNC are economically stronger than small and even some big states;
- for a long time, the currently developed countries have been developing more rapidly and productively than the rest of the world as they availed the unlimited monetary and resource base involved in production and consumption in the

rather limited space, and thus they plunged the whole planet into the global financial and economic crisis.

These conclusions need no additional comments. It is not incidental that the prospects of the mankind's future development have been in the focus of growing attention. As a result, we see an impressive number of long-term forecasts on the expected trends of global and regional development. The forecasters emphasize their concerns connected with the fact that economic growth in dynamic countries and in the world at large generates the growing consumption of natural (in particular, energy) resources, and that the rates of consumption exceed all ecologically admissible norms. In view of those analysts and forecasters, the modern economy should either be restructured radically (and such restructuring would cause big shocks and at least temporary decline), or reach the climax of its development and then get in the period of crisis and disruption of global economic ties. Realization of the latter scenario is fully evident these days.

So, as shown by analysis of global trends in formation of the desired model of human relations, in which manufacturers' and consumers' interests would be conciliated, the world rapidly has driven back in the opposite direction. These trends are the even more typical of Russia.

In the currently existing concept for construction of information society, **a specific human individual is only present** in the data register, in which he/she has his/her identification code, as a controllable subject for the needs of governance at all levels. **In this concept, a specific human individual is missing** as producer and consumer of all goods, and this concept does not offer a possibility to conciliate producers' and consumers' interests in the real time and space and thus to reduce the existing disproportions between the time for production and turnover of commodities and money. In the nearest future, internet will **fully** satisfy the human demand for information by offering to people efficient instruments to obtain as well as to search, produce and transmission of information. Together with mobile communication progress, internet **fully** satisfies the human need in communication and in being able to coordinate one's own interests with those of others. Let me refer to an ample case in point. Probably, the biggest merit of the digital century should be seen in the fact that today the possibility of creative self-realization is available for actually every talented person, including those people who just 20 years ago for whatever the reasons did not have any chance to express themselves as representative of some or another creative profession.

Professions of "the letters" – journalists, writers, and poets – provide the best illustration of "informatization of creativity". They no longer need to live in big cities and have extensive contacts in the literary environment in order to be able to publish their works. For them, it will suffice to write literally, interestingly and with talent. To deliver the manuscript, to undergo editorial alteration, to sign the contract and to receive the royalty – today all this can be done without leaving home, even if the publishing house is located at the other end of the world.

Therefore the next strategic task is to form, in the real time, a mechanism for conciliation of all links (actors) in the chain of reproduction through to specific end consumers. The shortest, in time and space, interconnection between the production links manufacturing the end consumer products, and the people, can be realized at the local (municipal) level of government; any other connection will be longer in space and hence in time. Such level would make it possible to integrate all spheres of material and non-material production in any regional complex being an organization component of the entire economic complex of Russia. The effect of direct times will be reached, as an absolutely independent and free associated producer must be faced with an associated consumer. The very fact of collision of interests between the counteragents from the two camps of economy, production and consumption, will bring the main sought effect – that is, synchronized movement of commodities and goods, plus reduction of the currently huge disproportion between the times of their production and circulation. Thus we would obtain the only possible instrument to remove all systemic reasons of the current global financial and economic crisis. Therefore, to abandon conciliation of interests through the higher center must be a mandatory condition in formation of an efficient mechanism of interconnection between production and consumption (or mechanism for conciliation of interests to be the basis for satisfaction of human needs), while at each local level it is necessary to build a most modern infrastructure for interconnection with each specific person that would provide for conciliation of producers' and consumers' interests in real time. The actors that could perform such role include information system of interconnection with specific people – that is, associations of smaller high-tech manufacturer companies, high-tech structures of commerce, education, healthcare, housing and communal complex, etc., as well as banking structures, financial institutions, civil society structures and other institutions.

An impressive number of similar segmental systems have been created already in Russia and other countries for development of education, medicine, trade, etc. One of the most ample case in point is found in the Moscow high-tech chain of “**Utkonos**” shops “at walking distance” (www.utkonos.ru).

Today internet shops trading with many groups of commodities, distant education, internet medicine and many other things (actually covering the whole range of needs) are available; the only thing to be done is to link all those in the shared information space at each local level. Another case in point – integrated information systems to provide and account targeted social services for population on the base of standardized individual social card. Such systems have been built already in the Samara, Tver', Nizhniy Novgorod, and Penza Oblasts, in the Krasnodar Territory and in other regions. **Therefore, at each local level, it is necessary, applying ICT, to build** an advanced infrastructure for intercommunication of producers of commodities and services with specific consumers. Such system will make it possible to conciliate their interests in the real time.

In this context, information resources become a most powerful productive force. ICT, being a super-modern means of instantaneous communication among people, will make it possible to pool their minds for perception, buildup and use of

knowledge relevant to the purpose of societal development. For the whole bulk of this knowledge to be used in the interest of each specific human individual, the human individual must be present in the system of communications socio-economically, organizationally, as well as in the sense of science-tech, law, etc.

Human individual must be present in the system of human relations, not as an object for some people to govern (manipulate) others, but rather as an equal-righted subject of relations with all his/her needs up to the need to enhance maximally his/her level of consciousness in relations with other people, to develop his/her spiritual and intellectual potential and to reach physical perfection.

Only in such conditions the Knowledge would really become a true productive force, as the use of unified mind of all people (through the means of communication, and eventually – at the level of thoughts) would generate new knowledge in the interest of each human individual. Knowledge rests in human heads rather than in engineered means.

The knowledge gained in the past is stored in different information means, while new knowledge is formed by nobody else but people. Therefore, it is necessary, first, to form a new development model, in which specific human individual will be present equally, together with his/her needs and capabilities at any moment of time to generate and receive new knowledge from the future. It is at this point that ICT, being a means of human communication, must play its historic role.

As we see, the new reality does not proceed from the past experience; rather, it is taking shape here and now from knowledge of the future. In the information society, acceleration of all processes somehow isolates or even rules out a chance to return back to the experience of passed days.

Therefore, introduction, by applying ICT, of specific human individual into the system of relations as a producer and consumer of all goods, and conciliation of his/her interests in the real time, through these communication means, with interests of other people – *this is the innovation, which, according to Shumpeter, will change the mode of material production irreversibly in history. This is the only way to turn the world irreversibly towards people, to overcome their troubles and to provide for their spiritual awakening.*

Only in the given form of human relations the public and private property shall become at the same time societal property, as the given property shall be formed by a direct way of communication with specific human individual. The energy of the regulating impact by the state must play a creative role in shaping of exactly such form of relations. If sorting out of different models for development of human relations is procrastinated (and such danger is now present in the minds of leaders of 20 countries), and if some elements of the system do not reach mutual relevance before all vital resources are exhausted, the catastrophe will be inevitable both in Russia and in the whole planet.

As for the need and the possibility to form such model, today Russia has unique advantages over other countries.

The need is predetermined by the fact that Russia is on the brink of financial default and social explosion.

The possibilities include the actually available:

- clear and scientifically based idea of the further development roads;
- possibility not to reconstruct, modernize, destroy and eliminate the old production, but, as the latter is almost entirely absent, to build anew and in the required form the high-tech consumer commodity production, resettable in the real time and oriented to orders from specific individuals;
- unique possibility – in the context of saturation of government and private-business structures by information-and-communication technologies as well as realization of “Electronic Russia”, “Computer for Each Home” and other programs – to build as swiftly as possible the infrastructure of direct real-time human communication in real time and basing on that, to create the unified information space of Russia;
- undisputable willingness and possibility to accomplish the reform of local government bodies and to provide vista for formation of civil society within the framework of the new development model;
- possibility to expand the list of national projects through to the rage of all human needs and to realize as efficiently and effectively as possible;
- possibility to step over the development stage, at which consumer society would be formed and people would become the simulacra with low-level consciousness and sinister instincts, and to proceed right to the stage of new quality of life, in which people would develop comprehensively their spiritual and intellectual potential, improve physical health and continuously elevate their level of consciousness.

So far, huge financial resources are available in the country for realization of all above-listed tasks. To realize them, nothing else is needed but the political will of the state and its top leaders. Thanks God, all signs that this, too, will be available, are evident already!

Otherwise, there will be no prospect for development of Russia as well as of the entire world!

ВЗАИМОДЕСТВИЯ МЕЖДУ ФИНАНСОВО РАЗВИТИЕ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: ТЕОРЕТИЧНИ ПОДХОДИ И РЕШЕНИЯ

Представени са в синтезиран вид основните теоретични направления и емпирични анализи на взаимодействието между финансовото развитие и икономическия растеж, на структурирането на финансовата система и на нейните основни функции спрямо реалната икономика. Критично са преосмислени най-важните постановки в икономическата теория и на извършените емпирични анализи. Възгледите за посоката на каузалността са интерпретирани като отразяващи двете страни на една взаимовръзка и като взаимодопълващи се; имплицитно е предположено, че влиянието може да бъде обърнато или двупосочно. Анализирани са дихотомните теоретични схващания за финансова структура – като базирана на пазарите, или на банките, а теоретичната схема е разширена чрез добавяне на възгледа за структуриране на финансовата система върху основа на оказваните услуги и чрез включване на правната ѝ рамка. Застъпено е разбирането, че финансовите пазари и финансовите посредници могат едновременно, паралелно и в различна степен да повлияят върху развитието на реалния сектор. Систематизирани на основните функции на финансовата система, открити са конкретните способности, чрез които финансовото развитие съдейства за ограничаване на пазарните несъвършенства и насърчаване на икономическия растеж, и са коментирани ограниченията в тяхната емпирична експликация.
JEL: E1; G2; O11; O16

Въведение

В обичайното съзнание на всеки човек връзката между финансовото и икономическото развитие е силна и неотменима, защото движението на парите и финансовите активи е винаги взаимнообвързано със създаването и реализацията на стоките и услугите. В науката проблемът стои по съвсем различен начин. На пръв поглед е учудващо, че съдържателното разработване на отделни страни от взаимовръзката между финансовия и реалния сектор се осъществява едва в последните десетилетия. Ако се абстрахираме от опитите да се търси «бащинство» в разработването на проблема от Александър Хамилтън в края на XVIII век, Уолтър Багехот в края на XIX век, Джоузеф

¹ Стати Статев е доцент по Макроикономика в Университетът за национално и световно стопанство, доктор по икономика, e-mail: sstattev@umwe.acad.bg.

Шумпетер в началото на XX век, и Джоан Робинсън в средата на XX век², то съдържателното навлизане в отделни страни на теоретичния и емпиричен анализ на връзката финанси-икономика започва и се осъществява през последната третина на миналия век. Първото по-цялостно теоретико-емпирично изследване, обхващащо 35 страни за период от 103 години, е на Р. Голдсмит, след което тези изследвания нарастват лавинообразно.³

1. Основни (теоретични и емпирични постановки) постановки и емпирични изследвания

В икономическата теория зависимостта между финансовото развитие и икономическия растеж е обект на разнородни тълкувания. В исторически план първоначално се появяват схващанията за наличие на *позитивно въздействие върху динамиката на реалния сектор от страна на развитието на финансовата система*.⁴ Още при анализа на по-високото икономическо развитие на Англия в сравнение с повечето страни през 1873 г. У. Багехот стига до заключението, че то е пряка последица от способността на английската финансова система да мобилизира ресурси за “огромна работа”.⁵ В по-конкретен аспект тази система се възприема като катализатор на индустриализацията, а по принцип като двигател и ускорител и на икономическото развитие в цялост поради нейните възможности да идентифицира печелившите сфери и дейности, както и да осигурява тяхното финансиране.

Експлицитно заявеното от У. Багехот разбиране за взаимовръзка между финансовото развитие и икономическия растеж не кореспондира с поставяне на тази взаимовръзка в центъра на теоретичните изследвания. Изведеният недостатък на класическата теория се преодолява от Дж. Шумпетер, който обосновава ключовата роля на финансовите институции за общото развитие на икономиката. Според него добре функциониращата финансова система насърчава технологичните иновации чрез идентификация, подбор и финансиране на такива предприемачи, чиито иновационни проекти се очаква да бъдат най-успешни.⁶ В неговите по-късни анализи на бизнес-циклите тази

² Bagehot, W. *Lombard Street*. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1873, (1962 ed.); Schumpeter, J. *Theorie Der Wirtschaftlichen Entwicklung* [The Theory of Economic Development]. Leipzig: Dunker & Humblot, 1912, translated by Redvess Opie, 1934, Cambridge, MA: Harvard U. Press; Robinson, J. *The Generalization of the General Theory*. – In: *The Rate of Interest and Other Essays*, London: MacMillan, 1952, p. 67-142.

³ Goldsmith, R. *Financial Structure and Development*. New Haven, CT: Yale University Press, 1969.

⁴ Подобно разбиране се среща още при А. Хамилтън (1781), който определя банките като “най-сполучливите двигатели, които някога са измисляли” за осигуряване на икономически растеж. Вж. Hamilton, A. (1781), quoted from Hammond (1991, p. 36).

⁵ Bagehot, W. *Lombard Street*. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1873, (1962 ed.), p. 3-4.

⁶ Schumpeter, J. *Theorie Der Wirtschaftlichen Entwicklung* [The Theory of Economic Development]. Leipzig: Dunker & Humblot, translated by REDVERS OPIE, 1912(1934), Cambridge, MA: Harvard U. Press, p. 74.

идея се доразвива и разширява до обобщението, че “връзката между създаването на кредити от страна на банките и иновациите е фундаментална за разбирането на механизма на капитализма”.⁷

По логиката на Дж. Шумпетер развитието на финансовия сектор рефлектира върху траекторията на икономическото развитие посредством своето отражение върху технологичните промени и производителността на капитала. По този начин динамиката на общата факторна производителност встъпва в качеството на главен канал за трансмисия на ефекти в посока от финансовия сектор към икономическото развитие. Така въпреки някои формални ограничения на анализа, отнасящи се най-вече до обективната невъзможност за използване на съвременната терминология на финансовото посредничество, той дава своя значим принос за изясняване на посочената каузалност чрез обяснение на един от фундаменталните канали за нейното осъществяване.

Направените от У. Багехот и Дж. Шумпетер категорични изводи за присъствие на причинност от финансовото развитие към икономическия растеж не се приемат безрезервно. В средата на ХХ век те са подложени на критично осмисляне, което не поставя под съмнение наличието на връзка между двата показателя, а се отнася повече до посоката и конкретните канали и механизми на въздействие.

По отношение на причинно-следствената зависимост между двата сектора Дж. Робинсън защитава алтернативния възглед, че тя произтича от търсенето, а не от предлагането на финансови услуги. Търсенето на такива услуги и съответно развитието на финансовата система се задава като функция на предприемаческата активност и растежа на реалната икономика. Според този подход ръстът на производството води до появата на повече финансови институции, продукти и услуги, като финансовата система се приспособява пасивно и автоматично към възникналото търсене, т.е. “където предприятията се развиват успешно, финансите ги следват”.⁸

Обоснованият от Дж. Робинсън принцип не успява да провокира по-значим интерес на икономическата теория към дискутиране на новата посока на каузалността. Доминиращо значение продължава да има противоположното становище – че финансовото развитие е важна детерминанта на икономическия растеж. В редица трактовки на тази каузалност обаче не се отхвърля априорно възможността тя да може да се реализира и в обратната посока. Привържениците на подобен по-широко дефиниран подход допускат реакция на финансовия сектор спрямо измененията в реалната икономика, като същевременно подчертават, че в него настъпват и автономни промени, които оказват значително влияние върху икономическия растеж.

⁷ Schumpeter, J. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill, 1939, p. 111.

⁸ Robinson, J. *The Generalization of the General Theory*. – In: *The Rate of Interest and Other Essays*, London: MacMillan, 1952, p. 86.

Като поддръжници на такъв подход Дж. Гърли и Е. Шоу съсредоточават вниманието си върху финансовото посредничество и неговата роля в процеса на предлагане на кредити.⁹ Те се позовават на наблюдаваната корелация между икономическото развитие и състоянието на финансовите системи, и извеждат идеята, че разликите в развитието на финансовите системи могат да обяснят и икономическите различия между страните. Акцентира се върху разбирането, че напредналите държави имат по-високо организирани и разгърнати финансови системи, които подпомагат движението на заемните фондове между кредитори и дебитори, докато в по-изостаналите финансовите системи са много по-слабо разгърнати и се разчита главно на самофинансиране и директно финансиране на инвестициите. Дж. Гърли и Е. Шоу смятат, че финансовите посредници могат да подпомогнат икономическата активност посредством повишаване ефективността на размяната във времето (intertemporal trade). Същевременно те обосновават правилото, че по-високият икономически растеж и по-развитата финансова система се стимулират взаимно, като в рамките на такъв теоретичен модел техните равнища се определят едновременно и взаимно еднозначно.

На Х. Патрик принадлежи идеята за стриктно разграничаване на предизвикания от търсенето (demand driven) подход към финансовото развитие, според който то следва развитието на реалната икономика и предизвикания от предлагането (supply driven) подход, според който финансовото развитие предхожда търсенето на финансови услуги и има автономно въздействие върху икономическия растеж.¹⁰ Като анализира и двата подхода, той обвързва посоката на каузалността с достигната степен на икономическо развитие. Според тази хипотеза воденият от страна на предлагането подход към финансовото развитие е доминиращ в по-ранните етапи на икономическото развитие, докато по-високата зрялост на икономиката е предпоставка за валидност на принципа на Дж. Робинсън. Така, въпреки по-голямата широта на анализа, свързана с двупосочността на изследваната зависимост, Х. Патрик остава далече от идеята за тяхната взаимна допълняемост и за възможността за независими от другия показател промени във финансовото или икономическото развитие.

Първото по-цялостно изследване на връзката между финансите и реалния сектор се прави от Р. Голдсмит, който отбелязва че “един от най-важните проблеми в областта на финансите, ако не и най-важният ... е ефектът на финансовата структура и развитие върху икономическия растеж”.¹¹ На базата на емпирична информация, обхващаща 35 страни и покриваща период от 103 години, той доказва позитивна корелация между финансовото и икономическото развитие, без обаче да се ангажира с ясно дефиниране на

⁹ Gurley, J. and E. Shaw. *Financial Aspects of Economic Development*. – *American Economic Review*, 1955, N 45, p. 515-538; Gurley, J. and E. Shaw. *Money in a Theory of Finance*. Washington DC: The Brookings Institution, 1960.

¹⁰ Patrick, H. *Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries*. – *Economic Development and Cultural Change*, 1966, N 14, p. 174-189.

¹¹ Goldsmith, R. *Financial Structure and Development*. New Haven, CT: Yale University Press, 1969, p. 390.

причинността. Нещо повече, Р. Голдсмит изразява скептицизъм за това, че изследователите някога изобщо ще бъдат в състояние да решат проблема за каузалността. Корелацията при него се представя като обусловена от наличието на тясна положителна взаимовръзка между развитието на финансовия сектор и ефективността на натрупването на капитал. Така, по аналогия с Дж. Шумпетер, ефективността на капиталовото натрупване се проявява като основен канал, чрез който финансовото развитие се проектира върху икономическия растеж. Самото финансово развитие се разглежда като многостранен процес, осъществяващ се на различни обособени етапи – от етапа на водеща роля на търговските банки и централната банка и преимуществено дългово финансиране, присъщ на развиващите се страни, до етапа на висока пазарна капитализация на фирмите и ориентация към финансиране предимно чрез емитиране на акции, типичен за развитите пазарни икономики.

Специфичен поглед към трансмисията на ефекти между финансовото развитие и икономическия растеж в Англия по време на промишлената революция предлага Дж. Хикс. Със своите интерпретации на тази взаимовръзка той застава на позицията на У. Багехот, но отстоява тази позиция с различни аргументи. Новото е, че проявлението на причинността се обвързва със способността на финансовата система да подпомага движението на големи количества капитали и да осигурява ликвидност. Според него технологичните иновации не стоят в основата на икономическия растеж, защото текущо произвежданите стоки всъщност са били изобретени много по-рано. За фундаментална иновация, стимулираща икономическия просперитет на Англия през XVIII в. той приема ликвидността на капиталовия пазар, гарантираща превръщането на ликвидните активи в дългосрочни инвестиции.¹² С тези си схващания Дж. Хикс по същество дефинира и откроява алтернативен на Дж. Шумпетер канал за реализиране на причинност от финансовото развитие към икономическия растеж – на натрупването на капитал чрез по-високи спестявания, което дава основания този канал да бъде квалифициран като “хиксиански” по своята природа.

Анализите на Дж. Гърли и Е. Шоу от 60-те години на миналия век, както и тези на Х. Патрик и Р. Голдсмит разкриват различни страни и механизми на зависимостта между финансовото развитие и икономическия растеж, без да предлагат еднозначно дефиниране на посоката на каузалността. Според класификацията на теориите за тази зависимост, въведена от К. Гупта, те принадлежат към *школата на финансовите структуралисти*. Типично за нея е разбирането, че икономическият растеж се влияе от величините и от структурата на финансовите променливи.¹³ В частност това предполага зависимост на икономическия растеж от равнището на променливи като например дълбочината на финансово посредничество, измерена чрез

¹² Hicks, J. A Theory of Economic History. Oxford: Clarendon Press, 1969, p. 143-145.

¹³ Gupta, K. L. Aggregate Savings, Financial Intermediation and Interest Rate. – Review of Economics and Statistics, 1987, N 69, p. 303-311.

отношението на съвкупните финансови активи спрямо БВП, както и от собствената структура на агрегираните финансови променливи.

Като алтернатива на структуралисткия възглед се проявява *школата на финансовите репресионисти*, според която основно място сред финансовите фактори на растежа заемат ценовите променливи. Възникването на това направление се свързва с хипотезата на Р. МакКинън и Е. Шоу от 1973 г., според която регулативисткото въздействие върху финансовите пазари посредством понижаване на реалния лихвен процент под неговото равновесно равнище и реално надценяване на националната валута има дестимулиращ ефект върху спестяванията, а оттам и върху инвестициите и икономическия растеж.¹⁴ В по-широк план подобно негативно влияние върху реалния сектор се приписва и на други форми на целенасочено въздействие върху финансовия сектор като намесата в разпределението на кредитите към отделни сектори и предприятия, както и промените в минималните задължителни резерви. В този смисъл по логиката на репресионистката школа либерализацията на финансовите пазари се възприема като необходимо условие за насърчаване на съвкупната икономическа активност.

Постановките на двете алтернативни школи стават основа за множество емпирични изследвания, въпреки че в чисто методологически аспект те съдържат редица ограничения. Например структуралистката хипотеза е критикувана от М. Оdedokun от позициите на разбирането, че финансовите променливи се проектират не толкова върху икономическия растеж, колкото върху динамиката на ефективността на реалния сектор.¹⁵ Като друга слабост на структуралисткия подход може да се изтъкне възможността количествените стойности на финансовите променливи да не отразяват достатъчно точно качествените характеристики на финансовата система. Що се отнася до анализите, базирани на репресионистката хипотеза, те обикновено се съсредоточават само върху реалния лихвен процент, който пък според Де Грегорио и П. Гуидоти не е добра мярка за финансова репресия, тъй като повисокото му равнище може да отразява недостатъчна надеждност на провежданата политика и повишена степен на риск в икономиката.¹⁶ Друга слабост на репресионистките схващания е отсъствието на експлицитно заявено становище, че поведението на реалните величини е функция на темпа на инфлация, който от своя страна може да е предизвикан от фактори извън макроикономическата политика.

Независимо от съществуващите между тях принципни различия, в чисто съдържателен аспект възгледите на структуралистите и репресионистите имат

¹⁴ McKinnon, R. Money and Capital in Economic Development. Washington, DC: Brookings Institution, 1973; Shaw, E. Financial Deepening in Economic Development. New York: Oxford University Press, 1973.

¹⁵ По-подробно за тези критики вж. Odedokun. Multi-country Evidence on the Effects of Macroeconomic, Financial and Trade Policies on Efficiency of Resource Utilization in Developing Countries. – IMF Working Paper, International Monetary Fund, 1992, N 53.

¹⁶ De Gregorio and P. Guidotti. Financial Development and Economic Growth. – World Development, 1995, N 23, p. 433-438.

една много съществена обща характеристика, а именно идеята, че повишаването на общата производителност на ресурсите встъпва в качеството на основен канал за проектиране на финансовото развитие върху динамиката на реалната икономика. Това становище кореспондира до голяма степен с литературата за *счетоводството на икономическия растеж* (growth accounting literature), според която той в дългосрочен период не се влияе съществено от натрупването на физически капитал.¹⁷ Тогава е логично при интерпретацията на влиянието на финансовото развитие върху динамиката на съвкупното производство в контекста на теориите на растежа, по-голямо внимание да бъде насочено към трансмисионния механизъм на факторната производителност.

Значителна част от по-съвременните теоретико-емпирични изследвания на връзката между финансите и реалната икономика стъпват върху постиженията на *ендогенната теория на икономическия растеж*. Основополагащо място сред тях заемат публикациите на Р. Кинг и Р. Левин от 1993 г., с които се поставя началото на *функционалния подход* към анализиранията взаимовръзка.¹⁸ В чисто концептуален план той се отличава с много по-голяма широта от основаващия се само на парите подход на Дж. Тобин, Р. МакКинън и други, при който се предлага стриктно разграничаване между финансов и реален сектор.¹⁹ Иновативната същност на функционалния подход се изразява в извеждане на основните функции на финансовата система спрямо реалната икономика и в дефинирането на финансовото развитие от гледна точка именно на начина на тяхното изпълнение.²⁰ Идеята е, че по-доброто осъществяване на функциите на финансовите пазари, чрез повишаване на ефективността на финансовите посредници и използването от тях инструменти, е в състояние да ограничи пазарните несъвършенства, и в частност да намали транзакционните и информационните разходи.

Присъща особеност на повечето от анализите в рамките на ендогенната теория е съсредоточаването на вниманието върху механизмите за трансмисия на ефекти между двата сектора. В този смисъл възможно най-комплексно е разбирането, че финансовото развитие генерира икономически растеж едновременно и чрез увеличаване на факторната производителност, и чрез натрупване на капитал. То се споделя от Р. Кинг, Р. Левин, Де Грегорио, П. Гуидоти, като оценката за относителната значимост на двата канала се оставя

¹⁷ Jorgenson, D. Growth Accounting. – In: Aghion, P. and S. Durlauf (eds.) Handbook of Economic Growth. Amsterdam: North-Holland Elsevier Publishers, 2005, Chapter 12.

¹⁸ King, R. and R. Levine. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. – Quarterly Journal of Economics, Vol 108, N 3, August 1993, p. 717-738; King, R. and R. Levine. Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence. – Journal of Monetary Economics, 1993, N 32, p. 513-542.

¹⁹ Tobin, J. Money and Economic Growth. – Econometrica, 1965, October, N 4, p. 671-84; McKinnon, R. Money and Capital in Economic Development. Washington, DC: Brookings Institution, 1973.

²⁰ По-подробно за основните финансови функции според един от възможните начини за тяхното структуриране виж раздел трети на настоящата студия.

да бъде направена емпирично.²¹ Така на практика теоретичните обобщения се извеждат от емпиричните анализи, които обикновено се отнасят за съвкупност от страни, и са предопределени както от избраната съвкупност, така и от използваните показатели и иконометрични методи. Същото се отнася и до заключенията относно наличието, вида и силата на въздействие в посока от финансите към икономическия растеж.

Резултатите от множеството емпирични изследвания са нееднозначни. В преобладаващия брой случаи се потвърждава присъствието на позитивна зависимост, без това да означава каузалност, както е при Р. Кинг, Р. Левин, Р. Зервос, Н. Лояза, Т. Бек, В. Бенцивенга и Б. Смит, Дж. Грийнуд и други.²² В отделни публикации като при Де Грегорио, П. Гуидоти, Дж-К. Бертелеми и А. Вародакис и други се доказва, че финансовото развитие е негативно свързано с растежа, доколкото знакът пред финансовите променливи в регресионните уравнения е отрицателен, макар че техните коефициенти в повечето случаи се оказват статистически незначими при динамизирането на моделите. Въпреки, че последният факт не е подложен на съдържателно осмисляне, той може да се интерпретира в известен смисъл като потвърждение на принципната постановка на Р. Лукас, че ролята на финансовото развитие всъщност е силно преекспонирана.²³

Що се отнася до интерпретирането на каналите за пренасяне на влияние от финансовия към реалния сектор, то също има своя специфика в отделните изследвания. В повечето от тях се потвърждава доминиращ принос на промените в общата факторна производителност, докато натрупването на капитала е с относително по-ниска тежест, а в редица случаи - пренебрежимо. Така например при В. Бенцивенга и Б. Смит икономическият растеж се индуцира главно чрез натрупването на капитал, докато при Ф. Риоджа и Н. Валев трансмисионният механизъм на общата факторна производителност е по-силен при индустриалните държави, а този на капиталовото натрупване преобладава при развиващите се страни.²⁴

²¹ King, R. and R. Levine. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. – Quarterly Journal of Economics, Vol 108, N 3, August 1993, p. 717-738; De-Gregorio, D. and P. Guidotti. Financial Development and Economic Growth. – World Development, 1995, March N 23, p. 433-438.

²² King, R. and R. Levine. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. – Quarterly Journal of Economics, Vol. 108, N 3, August 1993, p. 717-738; Levine, R. and S. Zervos. Stock Markets, Banks, and Economic Growth. – American Economic Review, 1998, N 88, p. 537-558; Levine, R., N. Loayza and T. Beck. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes. – Journal of Monetary Economics, 2000, N 46(1), p. 31-77; Bencivenga, V. and B. Smith. Some Consequences of Credit Rationing in an Endogenous Growth Model. – Journal of Economic Dynamics and Control, 1993, N 17, p. 97-122; Greenwood, J. and B. Smith. Financial Development and the Development of Financial Markets. – Journal of Economic Dynamics and Control, 1997, N 21, p. 145-181.

²³ Lucas, Jr. R. E. On the Mechanisms of Economic Development. – Journal of Monetary Economics, 1988, N 22, p. 3-42.

²⁴ Bencivenga, V. and B. Smith. Some Consequences of Credit Rationing in an Endogenous Growth Model. – Journal of Economic Dynamics and Control, 1993, N 17, p. 97-122; Rioja,

Използваният в контекста на растежните теории начин за идентифициране на каналите на влияние съдържа редица слабости. Най-важната сред тях е невъзможността в чисто концептуален, а също така и в прагматичен план, за получаване на достатъчно коректна оценка на общата факторна производителност. Като друг недостатък може да се открие свързаното с ендегенната теория ограничаване само до промените в размера и ефективността на капитала. Така извън ползрението остават други измерения на реалния сектор, които също могат да бъдат повлияни от финансовото развитие и същевременно да имат позитивно отражение върху икономическия растеж.

Изследването на взаимовръзката между развитието на финансовия и реалния сектор от позициите на ендегенната теория на икономическия растеж всъщност се отнася само до едната страна на проблема. Изборът на тази методологична рамка не позволява да се изследва доколко финансовото развитие само по себе си е предизвикано от динамиката на реалния сектор, както и да се решат проблемите за каузалността и за обособяването на дългосрочните от краткосрочните ефекти.

Преодоляването на изброените недостатъци става възможно чрез прилагането на анализите на динамични редове, което според Симс представлява нетеоретичен подход (atheoretical approach) към анализа на макроикономическите зависимости²⁵. Така на практика теоретичните обобщения за особеностите на релацията “финансово развитие – икономически растеж” се извеждат чрез обобщения от емпиричните анализи. Този нетеоретичен подход има своите сериозни теоретични основания и напоследък се налага във все повече области на човешкото познание, една от които е макроикономиката.

2. Форми на финансови структури спрямо реалната икономика

Проблематика за взаимодействието между финансовото развитие и реалния сектор винаги е била обект на определен теоретичен и/или практически интерес, но съдържателното масирано навлизане в нея датира едва от последните десетилетия на миналия век. Силен тласък в развитието на проблема се получава след публикуването на фундаменталния труд на Р. Солоу за икономическия растеж в края на петдесетте години. Всъщност оттогава икономическото развитие се анализира неизбежно и преди всичко с една от своите характеристики - икономическия растеж.

Интензивното превръщане на релацията “финансово развитие-икономически растеж” в предмет на сериозни теоретични и емпирични изследвания след 70-те години на XX в. е провокирано още и от създаването и консолидирането на

F. and N. Valev. Finance and the Sources of Growth at Various Stages of Economic Development. – Economic Inquiry, 2004, N 42, p. 127-140.

²⁵ Sims, C. Macroeconomics and Reality. – Econometrica, Vol 48, N 1, January 1980, p. 1-48

базата данни на Световната банка, която понастоящем покрива периода от 1960 до 2005 г. за повече от 190 страни. Това е една от основните причини емпиричните изследвания за отделни групи страни да нарастват лавинообразно като се има предвид и развитието на макроиконометричната методология даваща възможност за използване на панелни модели, различни варианти на регресионен анализ и разширени производствени функции. В почти всички случаи обаче формално постановката е, че се търси взаимодействие между финансовото развитие и икономическия растеж, а на практика се абсолютизира само едната страна на тази взаимовръзка – как финансовата система влияе върху икономическия растеж. Затова в много от публикациите се счита, че това взаимодействие може да се изследва на основата на конкуриращите се теории за формата на проявление на финансовата структура – дали тя е базирана основно на банките или на финансовите посредници (bank-based or intermediary-based), или е базирана предимно на пазарите (market-based), или се основава на предлаганите финансови услуги (financial services view). Едно продължение към тази логика включва и правната уредба на финансовия и реалния сектор или като самостоятелно теоретично направление (law and finance view), или като доразвитие на предходното.

Теоретичните основи на *банково базираната структура* намират израз в твърденията, че банките и/или другите финансови посредници играят най-важна и водеща роля при мобилизирането на финансов ресурс, откриването на печеливши проекти, контролиране на управлението и управлението на риска. Отстоява се позицията, че финансовите посредници може да финансират реалната икономика много по-ефективно от финансовите пазари предимно в слабо развитите и развиващите се икономики. В ранните етапи на развитие на тази теория се обоснова тезата за положителната роля на публичните банки, които в горните условия осигуряват по-добро разпределение на финансовия ресурс и предпазват от загуби и банкрути.²⁶ Например Р. Левин и Т. Бек доказват, че банките, които не се подчиняват на рестриктивни регулаторни мерки и не са засегнати от тях, се възползват по-пълноценно от икономии от мащаба на дейността и от събирането на точна информация за потенциалните си клиенти²⁷. Също така те доказват, че търговските банки много по-добре се справят с финансиране на проекти в условията на силно асиметрична информация, защото финансовите посредници като цяло имат по-добра система за анализ, оценка и разграничаване на „добрите“ от „лошите“ кредитоискатели.

Господстващо в тази теоретична схема е и разбирането, че банково базираните финансови системи много по-добре и с по-малко съвкупни загуби за икономиката като цяло реагират на променящите се условия, особено в

²⁶ Gerschenkron, A. *Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays*, Harvard University Press, 1962, Cambridge, MA, USA.

²⁷ Levine, R. *Bank-based or Market-based Financial Systems: Which is Better?* – *Journal of Financial Intermediation*, 2002, N 11, p. 398–428; Beck, T. and R. Levine. *Stock Markets, Banks and Growth: Panel Evidence*. – *Journal of Banking and Finance*, 2004, N 28, p. 423–442.

краткосрочен период²⁸. Както може да се очаква, привържениците на банково базираната система използват редица недостатъци на основаната на пазарите финансова система за да я критикуват. Например при пазарно ориентирана система информацията е публична и известна на всички, което силно подтиква необходимостта от набавяне на допълнителни сведения за фирмите от реалния сектор като по този начин създава своеобразно информационно затъмнение, генериращо асиметрия²⁹. Докато банките преодоляват тази ситуация чрез създаване на дългосрочни и комплексни отношения с обслужваните фирми. Горните твърдения дават основания да се отстоява тезата, че банково базираните отношения с реалния сектор водят до по-ефективно разпределение на ресурсите с по-ниски транзакционни разходи.

Дейността на банките и небанковите финансови посредници има свои специфики, които дават основание за критическо осмисляне и едновременно с това поражат аргументи в подкрепа на пазарно ориентираните финансови системи. Няколко са главните специфични характеристики:

Първо, по време на цялостния процес на финансиране на фирмите банките и другите финансови посредници имат достъп до конфиденциална информация за тях, която не е достъпна за останалите участници. В този смисъл те може да използват тази натрупана информация за извличане на допълнителни облаги и за предотвратяване на рискове, които са невидими за останалите. При договаряне на нови кредити или при предоговаряне на вече отпуснати заеми банките разполагат с информация за текущо получаваните и очаквани от фирмите печалби и може спокойно да предявят претенции за част от тях под формата на по-висока лихва. Така относително големите и силни финансови посредници може да претендират за икономически неприемлива за фирмите част от техните печалби, което води до намаляване на стимулите и интереса към започване на нови рискови и естествено по-печеливши инвестиционни проекти.³⁰

Второ, свързаните помежду си финансови посредници и фирми може да се обединят (понякога негласно, като резултат от това, че всеки преследва своята собствена цел, но тя не противоречи на целите и интересите на партньора) срещу останалата публика. Това води до нарушаване на правилата на конкуренцията, до занижаване на управленския контрол, и като цяло до относително забавяне на икономическия растеж. Разкривани са редица случаи от практиката, когато банки представят в “розов цвят” балансите и финансовото състояние на кредитиране от тях фирми, и обратно, когато самите фирми “надуват” документално финансовите си резултати (при

²⁸ Singh, A. Stock Markets, Financial Liberalisation, and Economic Development. – Economic Journal, 1997, N 107(442), p. 771–782; Stiglitz, J. E. Credit Market and the Control of Capital. – Journal of Money, Credit, and Banking. – World Development, 1985, N 17(1), p. 133–152.

²⁹ Boyd, J. and E. Prescott. Financial Intermediary Coalitions. – Journal of Economic Theory, 1986, N 38(2), p. 211–232.

³⁰ Rajan, R. G. Insiders and Outsiders: The Choice Between Informed and Arms Length Debt. – Journal of Finance, 1992, N 47(4), p. 1367–1400.

незнание, а е възможно и при мълчаливо съгласие) от страна на банките за да получат по-лесен или по-голям кредит³¹.

Трето, когато финансовия посредник започне преговори с фирма за отпускане на кредит, неговата естествена цел е да търси ниско рискови проекти с относително висока печалба. Обикновено обаче нискорисковите проекти са с относително ниска (и затова и по-продължителна) възвръщаемост. Съществува потенциална опасност по този начин банките да възпрепятстват технологичния прогрес и да задържат иновациите, които по принцип се свързват с по-рискови инвестиционни проекти. Д. Вайнщайн и Я. Яфи привеждат примери от Япония, потвърждаващи горните опасения, като доказват, че като цяло фирмите, които са в по-близки и по-дългосрочни контакти с дадена банка, имат по-лесен достъп до кредитен ресурс, но в дългосрочен план този ресурс се оказва по-скъп от ресурса, отпускан на останалите "случайни и непознати" фирми³². Този процес намира израз в емпирично потвърждавания факт, че в развитите икономики фирмите, които се финансират от банките и другите финансови посредници, имат по-ниски темпове на растеж, в сравнение с тези, които се финансират чрез финансовите пазари. Последното показва, че финансовите посредници като цяло не стимулират достатъчно фирмите да инвестират в рискови, но печеливши проекти.

При банките решенията за отпускане на кредити се вземат силно централизирано от един или няколко човека (кредитен съвет). Това е доказано ефективна система при наличие на достатъчно информация за кредитоискателя и неговия проект. Ако обаче фирмата е нова и/или проекта е нов като за тях няма достатъчно информация, или има противоположни мнения, становища и оценки, процесът на вземане на решение силно се затруднява и обикновено отговорът е негативен. Това е основание да се твърди, че финансирането чрез банки и други посредници не води до достатъчно стимулиране на нововъведения и рискови проекти, като по този начин забавя икономическия растеж в дългосрочен план.

Четвърто, колкото и на пръв поглед да изглежда, че финансовите посредници, особено в лицето на големите банки, имат най-добри възможности за управление и особено за диверсифициране на риска, оказва се, че това не е точно така. Добре развитите финансови пазари, поради огромното разнообразие на финансови продукти и инструменти, демонстрират много по-

³¹ Например такива драстични примери от икономиката на Германия се привеждат от Е. Венгер и К. Казерер. Вж. Wenger, E. and C. Kaserer. The German System of Corporate Governance: A Model Which Should Not Be Imitated. – In: Competition and Convergence in Financial Markets: The German and Anglo-American Models, North-Holland Press, New York, 1998, USA.

³² Weinstein, D. and Y. Yafeh. On the Costs of a Bank-Centered Financial System: Evidence from the Changing Main Bank Relations in Japan. – Journal of Financial Economics, 1998, N 532, p. 635-672.

добри възможности за диверсифициране, а с това и на управление на риска между различните фирми и отрасли³³.

Теоретичния фундамент на *пазарно ориентираната финансова система* се гради в противовес на *банково базираната* като, от една страна, се извеждат и доказват предимствата на добре функциониращите финансови пазари, а от друга - се набляга на недостатъците на основаващата се на банките финансова система и се разкриват нейните проблеми. Почти всички изследователи обаче приемат становището на Дж. Бойд и Б. Смит, доказано и емпирично чрез специално дизайниран за целта модел, че в своето икономическо развитие различните страни преминават през различни етапи, които се следват и от съответни промени във финансовата система. Според тях колкото е по-развита една икономика, толкова повече нейната финансова система се базира на пазарите, и обратно, колкото е по-ниско нивото на икономическо развитие, толкова повече финансовата система се основава на банките и другите финансови посредници³⁴. След това тази постановка се постулира и като позиция на Световната банка, което също изиграва роля за широкото ѝ възприемане³⁵.

В научната литература има достатъчно емпирични доказателства, че добре функциониращите финансови пазари, които са постигнали достатъчно голям мащаб и ликвидност, стимулират реализацията на печеливши инвестиционни проекти като по този начин действат позитивно на икономическия растеж³⁶. Дори редица автори откриват, че на определен етап от своето развитие фирмите започват да разчитат предимно на финансиране чрез финансовите пазари. Доказва се, че това пазарно финансиране е налице при повече от утвърдилите се във времето стабилни фирми. Друг интересен резултат е, че този начин на финансиране се оказва добър и особено предпочитан от утвърдените вече високотехнологични отрасли и фирми, защото при тях е трудна точната оценка на нови инвестиционни проекти, поради естествено противоречивите становища за бъдещата пазарна реализация на новата технология или продукт³⁷. Последното е едно от многото основания за отстояване на тезата, че пазарно ориентираните финансови системи са по-

³³ Allen, F. and D. Gale. A Welfare Comparison of Intermediaries and Financial Markets in Germany and the US. – *European Economic Review*, 1995, N 39, p. 179-209.

³⁴ Boyd, J. and B. Smith. The Evolution of Debt and Equity Markets in Economic Development. – *Economic Theory*, 1998, N 12, p. 519-560.

³⁵ Finance for Growth: Policy Choices in a Volatile World. A World Bank Policy Research Report, The World Bank, 2001, Washington D.C., USA.

³⁶ Beck, T. and R. Levine. Stock Markets, Banks and Growth: Panel Evidence. – *Journal of Banking and Finance*, 2004, N 28, p. 423-442; Levine, R. Bank-based or Market-based Financial Systems: Which is Better? – *Journal of Financial Intermediation*, 2002, N 11, p. 398-428.

³⁷ Bolton, P. and X. Freixas. Equity, Bonds, and Bank Debt: Capital Structure and Financial Market Equilibrium under Asymmetric Information. – *Journal of Political Economy*, 2000, N 1082, p. 324-351; Allen, F. and D. Gale. Diversity of Opinion and Financing of New Technologies. – *Journal of Financial Intermediation*, 1999, N 8, p. 68-89.

добри от банково базираните при стимулирането, осигуряването и гарантирането на предимно дългосрочен икономически растеж, и обратно.

При пазарно базирана система информацията за състоянието на фирмите се събира перманентно и се прави публично достояние на участниците, което премахва номинално необходимостта индивидуалните инвеститори да събират самостоятелно такава информация. Тук има типичен случай на проявление на известния от микроикономиката проблем за “гратисчията” (free-rider problem), в смисъл, че след като самият финансов пазар има текущ ангажимент за разкриване на финансовите резултати на фирмите, то никой друг няма стимул да прави това самостоятелно. Този проблем има две страни. От една страна, финансовите пазари не изразходват ресурс за получаване на тази информация, защото тя им се предоставя от фирмите текущо и по право (по тяхно задължение). От друга страна обаче, има и негативен ефект, състоящ се в това, че именно по горната причина, финансовите пазари не могат да реагират адекватно при предоставянето на ресурси на новосъздадени иновативни, но неутвърдени още на пазара фирми³⁸. В крайна сметка се стига до неефективно разпределение на финансовия ресурс и до затрудняване на технологичния прогрес. Така, от гледна точка на информационната асиметрия, проблемът за “гратисчията” се проявява много по-силно при пазарно ориентираната финансова структура, отколкото при банково базираната.

Като следствие от горния проблем достатъчно големите, добре развити и високо ликвидни финансови пазари, създават среда, в която индивидуалните инвеститори се държат като слепци, или поне като ослепените войници на цар Самуил – на сто има един водач (брокер) с едно око. Този ефект се получава вследствие от сигурността на инвеститорите, че може да продадат всеки един момент акциите си, като в общия случай премахва необходимостта от осъществяване на контрол върху управлението на фирмите³⁹. Това означава, че колкото са по-ликвидни финансовите пазари, толкова повече те репресират осъществяването на наблюдение и контрол на фирменото управление. Веригата продължава: отслабеният контрол над корпорациите води до материализиране на информационните предимства на тези, които са вътре във фирмите или по-близо до тях и имат повече информация, и съответно да загуби, на тези които са отвън и нямат такава.

Макар че базираната на пазарите финансова система потенциално осигурява най-богатата и добра гама от продукти за диверсифициране на риска (и това е изтъкнато по-горе като едно от основните ѝ предимства), тя няма механизъм за улавяне и диверсифициране на съвкупните макроикономически шокове, особено външните. Това е така, защото по естеството на своето конституиране и функциониране финансовият пазар е несъвършен и непълен. В този смисъл

³⁸ Stiglitz, J. E. Credit Market and the Control of Capital. – Journal of Money, Credit, and Banking. – World Development, 1985, N 17(1), p. 133–152; Boot, A., S. Greenbaum and A. Thakor. Reputation and Discretion in Financial Contracting. – American Economic Review, 1993, N 83, p. 1165–1183.

³⁹ Bhidé, A. The Hidden Costs of Stock Market Liquidity. – Journal of Financial Economics, 1993, N 341, p. 1–51.

финансовите посредници (както банковите, така и небанковите) компенсират това несъвършенство и непълнота, като заемат мястото на “липсващите пазари”. В този смисъл, в редица случаи, базираната на финансовите посредници финансова система може да осигури по-добро разпределение и покриване на рисковете във времето чрез натрупването на резерви в сигурни и по-защитени фондове⁴⁰.

В крайна сметка се оказва, че от емпирична гледна точка двете условно разделени финансови структури – банково базираната и основаната на пазарите, не са взаимоизключващи се, а са повече взаимодопълващи се. На примера на 36 страни за периода 1980-1995 С. Тадеси доказва, че при страните със слабо развита финансова система финансовите посредници играят по-силна роля в икономиката, докато при страните с добре развит и опериращ финансов сектор доминантната роля принадлежи на финансовите пазари⁴¹. Р. Левин и С. Зервос, от друга страна, доказват също с многостранен емпиричен анализ, че както високо ликвидните финансови пазари, така и силно развитите банкови системи водят към висок и стабилен икономически растеж независимо едни от други⁴². Интересен е резултатът от изследването на Ф. Арестис, П. Деметриадис и К. Лионтел, получен при изследването на проблема в пет от най-развитите страни – САЩ, Япония, Англия, Германия и Франция. Те доказват, че финансовите пазари допринасят за промотиране на икономическия растеж, но тяхното влияние е много по-малко от това на банките и другите финансови посредници⁴³. На базата на пространно емпирично изследване на 44 страни А. Демиргуч-Кунт и Р. Левин доказват, че страните с добре развити финансови пазари имат също така и добре развити банки и други финансови посредници⁴⁴. Посочените по-горе емпирични доказателства свидетелстват, че финансовите посредници и финансовите пазари едновременно в различна степен допринасят за развитието на реалната икономика, като това става посредством извършваните от тях финансови услуги.

Теорията за финансовите услуги е напълно съгласувана с разгледаните вече две теоретични направления⁴⁵. Нещо повече – тя се явява техен синтез и логическо продължение. Принципната постановка е какви и колко финансови услуги предлага финансовата система, а не по какъв начин и чрез какви

⁴⁰ Allen, F. and D. Gale. Financial Markets, Intermediaries and Inter Temporal Smoothing. – Journal of Political Economy, 1997, N 105(3), p. 523-546.

⁴¹ Tadesse, S. Financial Architecture and Economic Performance: International Evidence. – Journal of Financial Intermediation, 2002, N 11, p. 429-454.

⁴² Levine, R. and S. Zervos. Stock Markets, Banks, and Economic Growth. – American Economic Review, 1998, N 88(3), p. 537-558.

⁴³ Arestis, P., P. Demetriades and K. Luintel. Financial Development and Economic Growth. – Journal of Money, Credit, and Banking, 2001, N 331, p. 16-41.

⁴⁴ Demirguc-Kunt, A. and R. Levine. Stock Market Development and Financial Intermediaries: Stylized Facts. – World Bank Economic Review, 1996, N 102, p. 291-322.

⁴⁵ Финансовите услуги са резултат от функционирането на финансовата система и в този смисъл се явяват експликация на нейните функции, които са разгледани в следващия раздел.

структури и канали ги предлага. Въпросът не е дали трябва да се избира между финансови пазари или финансови посредници, а как да се създаде ефективна макроикономическа среда за едновременното ефективно функциониране както на финансовите посредници, така и за финансовите пазари. В подкрепа на тази постановка в края на миналия и началото на новия век редица автори като Р. Мертон, З. Бодие, Р. Левин и други достигат до разбирането, че разделянето между финансовите посредници и финансовите пазари е по-маловажно от общото равнище и качество на предлаганите финансови услуги⁴⁶. В споменатото по-горе изследване на Световната банка също има елементи на създаване на синтез между двете предходни теории като се твърди, че количественото и качествено разнообразие на оказваните финансови услуги само по себе си е много по-важно, в сравнение с формата и начина, по който те се извършват⁴⁷.

Изводите в теоретичен план трябва да се правят много внимателно, но прегледът на съществуващата теоретична литература и особено резултатите от емпиричните изследвания дава достатъчно основания да се твърди, че финансовата структура (като съвкупност от финансови посредници и пазари) не е толкова важна за обяснението на различията в темповете на икономически растеж между различни страни по едно и също време, или в една страна във времето. Няма категорични доказателства, че при някоя от финансовите системи страните постигат по-висок икономически растеж и достъпът на фирмите до финансов ресурс е по-лесен и по-евтин. Например, макар че, в Япония и Германия са налице във възможно най-чист вид банково базирани финансови системи, а финансовите системи на САЩ и Англия са основани предимно на финансовите пазари, в тези страни се наблюдават почти еднакви темпове на икономически растеж и сходни проблеми при финансовото осигуряване на икономиката.

От горния и сходни на него примери понякога се прави извод, че особена роля играе и *правната основа на финансовата и бизнес среда*. От това в каква степен и размер юридически са защитени правата на вложителите на финансовите посредници и на индивидуалните инвеститори на финансовите пазари, и как правно са регулирани отношенията между финансовата система и реалния бизнес, зависи колко ефективен е процесът на финансиране на реалната икономика. Например, горният ни извод се потвърждава директно от изводите на мащабния емпиричен анализ на А. Демиргуч-Кунт и Р. Левин⁴⁸.

⁴⁶ Merton, R. and Z. Bodie. A Conceptual Framework in Analyzing the Financial Environment. – In: Crane, D. and others (eds.) The Global Financial System: A Functional Perspective. Harvard Business School, 1995, Boston, MA, USA; Levine, R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. – Journal of Economic Literature, 1997, N 35(2); Levine, R. Bank-based or Market-based Financial Systems: Which is Better? – Journal of Financial Intermediation, 2002, N 11, p. 398–428.

⁴⁷ Finance for Growth: Policy Choices in a Volatile World. A World Bank Policy Research Report, The World Bank, 2001, Washington D.C., USA.

⁴⁸ Demirguc-Kunt, A. and R. Levine (eds.) Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets and Development. MIT Press, 2001, Cambridge – Massachusetts, London – England, p. 12.

Това развитие на теорията, базирана на финансовите услуги се възприема или като нейно допълнение, или се отделя в ново направление “право и финанси”, което понякога в съзвучие с предходните се нарича теория на финансова структура, основана на правни норми (legal-based view).

Независимо от това, през коя от горните четири теоретични схеми се експлицира взаимодействието между финансовото развитие и икономическия растеж, основна функция на финансовата система е мобилизирането на временно свободни финансови фондове от спестителите и предоставянето им за производствени инвестиции. Тази основна функция се разделя на редица подфункции както по осъществяването на самия процес, така и по неговото финансово и информационно осигуряване и гарантиране. На осветляването на тези функции, които заедно с това са и фундаменталните канали на релацията “финансово развитие – икономически растеж” е посветен следващия трети раздел.

3. Основни функции (услуги) на финансовата система спрямо икономическата динамика

В научната литература се срещат най-разнообразни класификации на функциите на финансовата система спрямо икономическата динамика и произтичащите от това канали на взаимодействие между тях. От гледна точка на реалната икономика изпълнението на тези функции на финансовата система се възприема като оказване на услуги на реалния сектор. Многообразието на тези функции е налице, защото финансовите услуги може да бъдат агрегирани и дезагрегирани по различен начин. При всички случаи обаче един синтез на съществуващите схващания може да се обедини около наличието на пет основни финансови услуги:

- 1) мобилизиране и икономизиране на спестяванията и други свободни финансови средства;
- 2) минимизиране на разходите по събирането на информация за реалните и потенциални кредитоискатели (инвеститори) и оптимизиране на разпределението на капитала (инвестициите) за реалната икономика;
- 3) търгуване, диверсифициране и управление на финансовия риск;
- 4) наблюдение на фирмената дейност и подобряване на фирменото управление;
- 5) обслужване, подпомагане и улесняване на размяната на стоки и услуги.

Що се отнася до първата функция – *мобилизиране и икономизиране на спестяванията и други свободни финансови средства* – в общия случай концентрирането на значими средства (достатъчно големи по обем за извършване на ефективна инвестиция) посредством обединяването на

излишните пари на различните икономически агенти е скъпоструваща операция. Този процес има най-малко две страни. Първо, концентрирането на многобройните дребни спестявания и свободен ресурс да става при минимизиране на транзакционните разходи. Второ, преодоляване на асиметрията на информацията, свързана със създаването на сигурност за спестяванията у всеки дребен вложител и постигане на индивидуална удовлетвореност от възвращаемостта на всяко едно спестяване.

Няма съмнение, че чрез концентрирането на спестяванията финансовата система създава историческата възможност за извършване на техническите революции и на текущия иновационен процес. Още У. Багехот отбелязва: “Ние напълно сме загубили представа, че всяко начинание, което изглежда разумно и изисква пари, може преждевременно да загине в търсенето на пари, а за нашите предци тази представа е била много ясна и близка, тя е била обичайна в повечето напреднали страни. Обикновеният гражданин на Лондон от времето на кралица Елизабет би мислил, че няма никаква полза от железница, а още повече и никой не би могъл да събере достатъчно капитал за да я направи. Понастоящем, в колониите и във всички неразвити икономики няма достатъчно големи суми от пари за инвестиции, няма и фондове, от които да може да се заемат за да се направи значима (огромна) инвестиция.”⁴⁹ По-късно Дж. Шумпетер доразвива тази идея, като обосновава, че добре функциониращата финансова система води към технологичен прогрес и иновации посредством откриването и селектирането на тези предприемачи, които се очаква успешно да приложат техния производствен процес и да реализират продукцията си, а банкерът играе ролята на посредник в този процес.⁵⁰

Почти всички изследвания на инвестиционната история (виж например впечатляващата монография на Карозо и неговите обобщения и анализи)⁵¹ съдържат анализи за намаляването на разходите по обслужване на нарастването на капитала във времето. Намаляването на разходите по линията спестяване – инвестиции става чрез финансовите посредници (основно търговските банки и след това всички останали – застрахователни дружества, пенсионни фондове, инвестиционни фондове, финансови къщи и т.н.). Колкото е по-стабилна тяхната репутация, толкова спестителите се чувстват по-спокойни за своите спестявания, независимо от формата, в която са вложени по скалата “по-ограничен достъп – по-голяма лихва”. В този случай спестителите не могат да имат информация техните пари в какви инвестиционни проекти се влагат (за разлика от случаите когато влагат парите си в ценни книжа срещу собственост). Те вярват на финансовия посредник и нямат никаква пряка връзка с кредитополучателите. Със своята репутация и депозитна експанзионистична политика финансовите посредници ускоряват

⁴⁹ Bagehot, W. *Lombard Street*. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1873, (1962 ed.), p. 3-4.

⁵⁰ Schumpeter, J. *Theorie Der Wirtschaftlichen Entwicklung* [The Theory of Economic Development]. Leipzig: Dunker & Humblot, 1912, translated by Redvess Opie, 1934, Cambridge, MA: Harvard U. Press, p. 74.

⁵¹ Carosso, V. *Investment Banking in America*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970.

процеса по натрупване на спестявания, намалявайки относително и абсолютно разходите по увеличаване на кредитната си база чрез икономии от мащаба. Със самостоятелно значение в този процес е и общата икономическа и финансова стабилност в страната, региона и света като цяло.

Освен коментирания по-горе пряк ефект на мобилизиране на спестявания и “поевтиняване” на кредита, финансовите посредници могат да подобряват и оптимизират разпределението на ресурсите и производствените фактори и по този начин да спомагат за развитието на иновациите. Това става чрез достъпа им до колкото се може по-голям брой инвеститори (например чрез една добре разгърната клонова мрежа в страната и експанзионистична кредитна политика за привличане на много инвеститори). В цитираното по-горе произведение още преди век и половина У. Багхот специално отбелязва, че огромната разлика по това време между Англия и слаборазвитите страни е, че английската финансова система единствено може да мобилизира ресурси за огромни и едромасштабни проекти. Защото ако това не е налице много ефективни проекти може да останат нереализирани поради липса на финансиране.

Следователно, колкото е по-развита финансовата система и колкото е по-развит по хоризонтала и вертикала всеки един от финансовите посредници, толкова е по-голяма, при равни други условия, възможността за организиране и концентриране на спестяванията на публиката, за увеличаване на кредитната база при относително поевтиняване и нарастваща достъпност на кредита, за увеличаване на капиталовото натрупване, за подобряване на разпределението на ресурсите, за ускоряване на иновациите и икономическия растеж.

Добре функциониращите финансови пазари също играят роля за мобилизиране на свободните средства от населението и фирмите. При наличие на асиметрична информация и нестабилни финансови посредници несклонните към такъв риск вложители няма да доверят спестяванията си на тях, а биха предпочели да инвестират в ценни книжа на финансовите пазари. Фондовата борса твърде често изглежда не само по-привлекателна и по-печеливша, но и по-сигурна от позициите на определена група индивидуални инвеститори. Още повече, че листваните на нея компании са публични и непрекъснато има информация за тяхното състояние. Друг начин, по който финансовите пазари мобилизират свободните средства е желанието на доминиращите играчи на пазара (market-makers) и на брокерите да изградят и запазят дългосрочна добра репутация. Емпирично е доказано, че този процес има дългосрочен мобилизиращ спестяванията ефект.⁵²

⁵² Diamond, D. Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt. – *Journal of Political Economy*, 1991, N 99(4), 689-721; Chemmanur, T. and P. Fulghieri. Reputation, Renegotiation, and the Choice between Bank Loan and Publicly Traded Debt. – *Review of Financial Studies*, 1994, N 7(3), p. 475-506; Levine, R. Bank-based or Market-based Financial Systems: Which is Better? – *Journal of Financial Intermediation*, 2002, N 11, p. 398-428.

Втората комплексна финансова функция се отнася до *минимизиране на разходите по събиране на информация и оптимизиране на разпределението на капитала - кредитите (инвестициите)*. Финансовите посредници правят големи абсолютни разходи свързани с оценяването на инвестиционните проекти. Това включва оценка на финансовото състояние и управление на съответната фирма, както и оценка на конкретния инвестиционен проект на фона на текущите и бъдещи пазарни условия и конюнктура, преди да се вземе решение за отпускане на съответния инвестиционен кредит. Следва контрол върху неговото усвояване и изплащане. Ясно е, че отделните вложители нямат никаква практическа възможност за извършване и финансиране на тези дейности. Обикновеното допускане, че интензивността на капиталовите потоци е правопрпорционална на ефективността на финансираните фирми и инвестиционни проекти, се основава на аксиоматично приеманото предположение, че кредиторите и инвеститорите имат достатъчно достоверна и пълна информация за извършването от тях финансиране.

Информацията за проектите обаче е асиметрична. Кредитоискателите имат предварителна и достоверна информация за техните проекти. Нормално е те да представят проектите си за по-ефективни и печеливши, отколкото те действително знаят, че са – това е експликация на добре известния и описан в литературата проблем за моралния риск (*moral hazard*)⁵³. Затова е от съществено значение финансовите посредници да осъществяват собствено независимо и обективно оценяване на представените за финансиране проекти, за да предотвратят евентуален неблагоприятен избор (*adverse selection*). Последното е основен елемент при рационализирането и икономизирането на кредитната дейност⁵⁴.

Финансовите посредници имат възможности за намаляване на разходите по осигуряване и анализиране на необходимата информация, чрез поддържане на специалисти и цели отдели за тези дейности⁵⁵. По този начин, както се доказва още в първите сериозни изследвания на проблема от Р. Кинг и Р. Левин, те подобряват както разпределението на кредитите, така и на ресурсите като цяло, което в крайна сметка трябва да води до ускоряване на икономическия растеж, при равни други условия⁵⁶. Така, от една страна, финансовите посредници откриват най-производителните и ефективни производствени технологии. От друга страна, събираната от тях информация дава възможност

⁵³ Bernanke, B. and M. Gertler. Agency Costs, Collateral, and Business Fluctuations. – *American Economic Review*, 1989, N 79, p. 257-276; Thaddeus, E. Long-Term Contracts, Short-Term Investment and Monitoring. – *Review of Economic Studies*, 1995, N 62(4), p. 557-575.

⁵⁴ Stiglitz, J. and A. Weiss. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. – *American Economic Review*, 1981, N 71(3), p. 393-410.

⁵⁵ Boyd, J. and E. Prescott. Financial Intermediary Coalitions. – *Journal of Economic Theory*, 1986, N 38(2), p. 211-232.

⁵⁶ King, R. and R. Levine. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. – *Quarterly Journal of Economics*, 1993, Vol 108, N 3, August, p. 717-738; King, R. and R. Levine. Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence. – *Journal of Monetary Economics*, 1993, N 32, p. 513-542.

да се определят сред тях тези предприемачи, които имат най-голям опит и шансове да приложат и реализират най-печелившо тези технологии⁵⁷. Високите информационни разходи може да попречат на капитала да намери най-ефективното си приложение. Затова работещият ефективен механизъм в случая върви по линията: намаляване на информационните разходи – подобряване на текущото разпределение на финансовия ресурс – ускоряване на икономическия растеж.⁵⁸

Добре функциониращите финансови пазари също допринасят за събирането на достоверна информация за фирмите посредством прекия интерес на индивидуалните инвеститори и техните представители. Това се отнася особено за случаите когато има печеливши, но рискови и противоречиви проекти, които трудно биха преминали през финансовите посредници⁵⁹. Сами по себе си пазарите на акции може да стимулират текущото събиране и систематизиране на информация за фирмите. Емпирично потвърждавано правило е, че колкото повече пазарите се разширяват като заедно с това стават и по-ликвидни, толкова повече се увеличават техните интереси и стимули за заделяне на ресурси за събиране на информация относно листваните на тях фирми. Все още обаче теоретично и емпирично не са изследвани взаимозависимостите по линията: нарастваща ликвидност на фондовите пазари – подобряване на събирането на достоверна информация – дългосрочен икономически растеж.

Третата основна финансова функция се отнася до *търгуване, диверсифициране и намаляване на финансовия риск*. Финансовите посредници могат да управляват намаляването и диспергирането на риска. По-конкретно те подпомагат диверсифицирането на ликвидните рискове⁶⁰, както и идиосинкратичните рискове и рисковете на търсенето⁶¹. От друга страна, диверсифицирането на рисковете прави възможно финансирането на по-рискови, но в същото време по-ефективни и по-печеливши инвестиционни проекти и иновации.

Намаляването на риска може да стане и посредством намаляването на транзакционните разходи. Стандартните начини за диверсифицирането на риска са свързани с диспергирането му по различни отрасли, подотрасли и дейности – така ако едни са губещи, а други печеливши става неговото

⁵⁷ Acemoglu, D., P. Aghion, and F. Zilibotti. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper, 2003, N 9066.

⁵⁸ Boyd, J. and E. Prescott. Financial Intermediary Coalitions. – Journal of Economic Theory, 1986, N 38(2), p. 211-232; Greenwood, J. and B. Jovanovic. Financial Development, Growth, and the Distribution of Income. – Journal of Political Economy, 1990, N 98, p. 1076-1107.

⁵⁹ Този процес е много детайлно и внимателно анализиран от Ф. Алън и Д. Гейл в последната им монография. Вж. Allen, F. and D. Gale. Comparing Financial Systems. Cambridge, MIT Press, 2000, MA, USA.

⁶⁰ Greenwood, J. and B. Smith. Financial Development and the Development of Financial Markets. – Journal of Economic Dynamics and Control, 1997, N 21, p. 145-181.

⁶¹ Obstfeld, M. Risk Trading, Global Diversification and Growth. – American Economic Review, 1994, N 84(5), p. 1310-1329.

разпределение и минимизиране. Изобщо, финансовите посредници използвайки предимствата на икономииите от мащаба могат да намаляват абсолютно и относително разходите чрез поддържането на диверсифициран инвестиционен портфейл. Така финансовата система намалява рисковете свързани с отделни индивидуални проекти, фирми, отрасли, региони, и страни. Финансовите посредници и пазари осигуряват лостове за търгуване и диверсифициране на рисковете, защото инвеститорите не обичат рисковете, а по-печелившите проекти обикновено са и по-рискови. Съществува силна и значима връзка между диверсифицирането и минимизирането на финансовия риск, от една страна, и натрупването на капитал и икономическия растеж – от друга⁶². В по-развитите финансови системи посредниците може да държат много по-диверсифициран портфейл от високорискови и ефективни проекти, което дава възможност относително по-голяма част от общите инвестиции да се насочват към по-печеливши инвестиционни решения, и в крайна сметка да се постига по-висок икономически растеж. По обратната връзка, по-високата възвращаемост и по-високите доходи ще насочват все повече хора и финансови средства към финансовите посредници и пазари.

Освен това финансовите посредници може да осигурят и изглаждане на риска във времето. Особено за тези рискове, които не може да бъдат диверсифицирани в определен период от време като различни макроикономически шокове – например шок от покачване на световните цени на петрола или на други енергоносители. Това става чрез усредняване на загубите от тези шокове върху по-продължителен период от време по начин, който намалява негативния им ефект. Дългогодишните и с добра репутация финансови посредници може да диверсифицират рискове дори и между поколенията като гарантират и осигуряват относително постоянен доход в дългосрочен период (относително по-нисък от средния в период на подем и относително по-висок в нисходящата фаза на икономическия цикъл).⁶³

Финансовите посредници и пазари могат също да минимизират и ликвидния риск, който се основава на неопределеността и несигурността при превръщането на различните финансови фондове в разменно средство. Редица високо печеливши проекти предполагат дългосрочно инвестиране на капитала, а притежателите на акции и спестовни депозити като правило не предпочитат да се отказват от контрол върху парите си за толкова дълго време. Затова именно високо ликвидните финансови пазари разполагат с инструментариум и възможности за превръщане на индивидуалните финансови фондове в дългосрочни капиталови инвестиции. Например, докато отделния спестител може да избира между по-ниско ликвидно и по-печелившо, или по-ликвидно и непечелившо вложение, то финансовия посредник с огромна маса средства може да има съвсем различен портфейл. Това дава основание на Дж. Хикс да направи извода, че индустриалната революция предполага и се предхожда от

⁶² Greenwood, J. and Jovanovic, B. Financial Development, Growth, and the Distribution of Income, *Journal of Political Economy*, 1990, N 98, p. 1076–1107.

⁶³ Вж. Allen, F. and D. Gale. Financial Markets, Intermediaries and Inter Temporal Smoothing, *Journal of Political Economy*, 1997, N 105(3), p. 523-546.

финансова революция. Основна роля при това играят вторичните капиталови пазари, които намаляват още повече транзакционните разходи, силно увеличават ликвидността (но заедно с това увеличават фиктивния капитал и засилват потенциалната възможност от криза), провокират нарастването на инвестициите в неликвидни печеливши дългосрочни проекти, и ускоряват икономическия растеж в дългосрочен план.⁶⁴

Четвъртата основна финансова функция е *наблюдение на фирмената дейност и подобряване на фирменото управление*. Големият проблем, който стои пред корпоративното управление е: Как и по какъв начин притежателите на акции и спестителите, които инвестират в дадената корпорация, да въздействат върху управлението ѝ, така че нейните мениджъри да защитават по най-добър начин интересите на тези които в крайна сметка осигуряват капитала. Защото не доброто корпоративно управление води до лоши финансови резултати, което възпрепятства процеса на акумулиране на спестявания и други свободни финансови средства за дадената инвестиционна цел, и в крайна сметка пречи на капитала да се влага в печеливши инвестиционни проекти.

Притежателите на акции могат да допринесат за подобряване на корпоративното управление по различни начини. Например това може да стане пряко чрез упражняване на правото им на глас при вземане на важни решения като промени в бизнес стратегията, ликвидации, сливания и други. Може да бъде и косвено като при избора на управителните органи на корпорацията се подберат точни хора и им се създадат достатъчно добри и ефективни стимули за работа. Но винаги стои проблема, че асиметричността на информацията и силната диспергираност на собствеността, на практика не дават възможност на множеството дребни притежатели на акции и спестители за участват ефективно в процесите на контрол и подобряване на корпоративното управление.⁶⁵

Финансовите посредници имат много по-силни лостове и възможности да влияят върху подобряване и усъвършенстване на корпоративното управление. Интересна и ефективна е практиката на използване на “делегиран наблюдател”, която, от една страна, оптимизира и редуцира средните разходи по наблюдение и контрол на фирмите, а от друга страна – води до премахване на проблема за “гратисчиата” тъй като извършва тези дейности от името и за всички инвеститори.⁶⁶ Бенчивенга и Смит доказват, че финансовите посредници, които подобряват по този начин корпоративното управление и повишават ефективността на фирмената дейност, успяват да привлекат повече капитал, до го разпределят по-ефективно, и така да допринасят за повишаване

⁶⁴ Вж. Bencivenga, V. and B. Smith. Financial Intermediation and Endogenous Growth. – Review of Economic Studies, 1991, N 58, p. 195-209; Bencivenga, V., B. Smith and R. Starr. Equity Markets, Transactions Costs, and Capital Accumulation: an Illustration. – World Bank Economic Review, 1996, N 10, p. 241–265.

⁶⁵ Shliefer, A. and R. Vishny. A Survey of Corporate Governance. – Journal of Finance, June 1997, Vol LII, N 2.

⁶⁶ Diamond, D. Financial Intermediation and Delegated Monitoring. – Review of Economic Studies, 1984, N 51, p. 393-414.

на производителността в реалния сектор, за увеличение на капиталовото натрупване, и в крайна сметка за по-висок икономически растеж.⁶⁷

Петата финансова функция се състои в обслужване, подпомагане и улесняване на размяната на стоки и услуги. Грийнуд и Смит доказват, че улесняването и поевтиняването на размяната води до задълбочаване на специализацията, до ускоряване на технологичните и производствени иновации, и в крайна сметка, до стимулиране на икономическия растеж, посредством моделиране на връзката размяна – специализация – иновации – растеж.⁶⁸ Логиката е, че задълбочаването на специализацията изисква повече информация и трансакции, всяка от които струва пари. Затова намаляването на информационните и трансакционните разходи води до разширяване на специализацията както по хоризонтала, така и по вертикала.

Тук най ясно се вижда и обратната връзка – как след като финансовото развитие стимулира икономиката и в частност икономическия растеж, те също му влияят положително. По-високият икономически растеж води до по-високи доходи на човек от населението, което минимизира относителния дял на постоянните разходи за развитие на финансовите посредници и пазари, а с това и стимулира тяхното собствено развитие.

Представените финансови функции се отнасят до конкретните начини, по които развитието на финансовата система влияе върху размера и ефективността на използване на спестяванията и инвестициите, а оттам и върху икономическия растеж. Характерно за тях е, че те се съсредоточават върху качествени особености на системата, които не подлежат на количествено измерване. В емпиричните изследвания на зависимостта между финансовото развитие и икономическия растеж традиционно се разчита на показатели, които дават представа за количествени характеристики на финансовия сектор и не са измерители, а само апроксиматори за качеството на изпълнение на различните функции спрямо реалната икономика. Това на свой ред означава, че емпиричните анализи на интерпретираната зависимост и в частност на осъществяваните финансови функции могат да се възприемат като релевантни до степента, в която качествените особености се отразяват и в стойностите на количествените измерители.

Заклучение

Въз основа на критично преосмисляне на съществуващите теоретични постановки за зависимостта между финансовото развитие и икономическия растеж, в настоящата разработка се стига до разбирането, че възгледите за посоката на въздействие могат да се възприемат априорно като отнасящи се до

⁶⁷ Bencivenga, V. and B. Smith. Some Consequences of Credit Rationing in an Endogenous Growth Model. – *Journal of Economic Dynamics and Control*, 1993, N 17, p. 97-122.

⁶⁸ Greenwood, J. and B. Smith. Financial Development and the Development of Financial Markets. – *Journal of Economic Dynamics and Control*, 1997, N 21, p. 145-181.

двете различни страни на взаимовръзката и в много по-голяма степен като взаимодопълващи се, отколкото като конкурентни. Така, въпреки че теоретичният анализ по принцип и в конкретния случай е концентриран главно върху влиянието в посока от финансовия към реалния сектор, имплицитно се предполага, че това влияние може да бъде обърнато или двупосочно. Подобен по-широк подход, с избягване на противопоставянето, е използван и при интерпретацията на инвестициите и промяната в общата факторна производителност, като е допусната възможността ролята на трансмиссионни механизми да имат и други характеристики на реалния сектор, които са повлияни от финансовото развитие и едновременно с това се проектират върху икономическия растеж.

Чрез извеждане и анализиране на основните предимства и недостатъци на финансовите системи, базирани на банките и на тези, основаващи се на пазара, се застъпва разбирането, че финансовите пазари и финансовите посредници могат едновременно, паралелно и в различна степен да повлияят върху развитието на реалния сектор. Това означава, че двете условно разделени финансови структури – банково базираната и основаната на пазарите, също не се считат за конкуренти, а повече за допълняеми, като ефектът върху икономическия растеж се представя като функция от качеството на оказваните финансови услуги и от правната основа на финансовата и бизнес среда. При проследяване на основните функции на финансовата система са открити конкретните способности, чрез които финансовото развитие съдейства за ограничаване на пазарните несъвършенства, и оттам – за насърчаване на икономическия растеж. Подчертано е, че разгледаните финансови функции имат предимно теоретична експликация, докато емпиричният им анализ е релевантен само до степента на припокриване на качествените и количествените характеристики на финансовата система.

ПАЗАРЪТ НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ: ИНСТИТУЦИИ И ГЪВКАВОСТ

Изследвано е влиянието на институциите на пазара на труда в България върху неговата гъвкавост. Институциите са дефинирани в широк смисъл, включвайки и политиките на пазара на труда. Направени са емпирични оценки за гъвкавостта на трудовия пазар, базирани на възприетата дефиниция за гъвкавост. Предложени са количествени оценки и сравнителен анализ на институциите на пазара на труда (законовата защита на зетите и колективното трудово договаряне), които са съвместими с методологията, възприета от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие. Направени са оценка и изводи за връзката между институциите на пазара на труда и неговата гъвкавост.

JEL: C52; J20; J30; J50; J60

Въведение

Функционирането на пазара на труда е детерминирано от множество обстоятелства и фактори, сред които от особено значение е неговата институционална структура. Институциите на пазара на труда определят общата рамка на поведение и взаимодействие между търсещите и предлагащите труд и в този смисъл те представляват една от ключовите предпоставки, формираща неговата реакция на външни въздействия. Следователно между институции и гъвкавост съществува пряка причинно-следствена връзка и въздействие.

Проблемите на оценяването на силата на връзките и степента на въздействие на институциите върху параметрите на пазара на труда са обект на изследване през последните двадесет години. Акцентът в тези изследвания е поставен върху два аспекта: разработване на методологически инструментариум за количествена характеристика на институциите на трудовия пазар (законодателството, колективното договаряне и др.) и оценка на степента на влияние на институциите върху заетостта, безработицата и икономическата активност. Получените резултати показват стремеж на страните с по-строго трудово законодателство към намаляване регулациите на трудовия пазар; противоречивост на оценките за степента на влияние на институциите върху

¹ Васил Цанов е ст.н.с. д-р в Икономическия институт на Българската академия на науките, секция „Макроикономика“, тел: 8104044.

заетостта и безработицата; търсене на баланс между гъвкавост и сигурност на пазара на труда.

В българската икономическа литература тази тематика не е обект на задълбочени изследвания. Ролята на институциите на пазара на труда се разглежда предимно от аспекта на осигуряване на баланс между гъвкавост и сигурност на работните места и прилагането на по-гъвкави форми на заетост.

Целта на изследването е да се оцени връзката между гъвкавостта и институциите на пазара на труда в България. В контекста на тази цел анализът е фокусиран върху изследването на три логически свързани проблема. Първият се отнася до оценка на гъвкавостта на българския пазар на труда. На базата на възприетата дефиниция за гъвкавост се изследва реакцията на пазара на труда на външни въздействия и способността му да се променя. Вторият проблем е свързан с количественото характеризирание на институциите на пазара на труда. Институциите са дефинирани в широк смисъл, включвайки и политиките на пазара на труда. Третият проблем се отнася до оценка на връзките между гъвкавостта и институциите на пазара на труда. С оглед на ограничените възможности за прилагане на иконометричен инструментариум в анализа се използва асоциативният подход и корелационният анализ.

1. Измерения на гъвкавостта на пазара на труда в България

1.1. Концептуална рамка на изследването

Централно място в икономическите изследвания през втората половина на XX век заемат проблемите на гъвкавостта на пазара на труда и нейното влияние върху икономическите резултати и параметри на трудовия пазар. В тях гъвкавостта на пазара на труда се дефинира и разглежда от различни аспекти. Най-често тя се отъждествява с прилагането на гъвкави форми на заетост, висока мобилност на заетите, промяна на работните места, способността на пазара на труда да реагира на външни въздействия, степента на регулация на трудовите отношения и т.н.

В тази широка гама от дефиниции се разграничават две основни концептуални направления: първо, дефиниране и разглеждане на гъвкавостта на пазара на труда като цяло (т.нар. външна гъвкавост) и второ, гъвкавостта на пазара на труда в рамките на организацията (т.н. вътрешна гъвкавост).² Тези направления не се взаимноизключват, а напротив, те се допълват, защото между тях съществуват определени връзки и взаимодействия. Външната стабилност на пазара на труда може да се компенсира с по-голяма вътрешна гъвкавост

² Curry, J. The flexibility Fetish: A Review Essay on Flexible Specialisation. – Capital & Class, 1993, 50 (summer), p. 99-126; Kucera, D. Unemployment and External and Internal Labor Market Flexibility: A Comparative View of Europe, Japan and the United States. Centre for Economic Policy Analysis, New School for Social Research, Working Paper № 11, 1998.

(увеличаване на почасовата заетост в организацията, мобилност на заетите в организацията, увеличаване на трудовите договори с фиксиран срок и др.).

В първото направление доминират две схващания за гъвкавостта на пазара на труда. Едното, което съответства на общото разбиране за гъвкавост, се отнася до способността на трудовия пазар да реагира на външни въздействия (шокове) и да се променя. Другото, което се възприема от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР)³, е свързано със степента на дерегулация на трудовите отношения и служи като основа за формулиране на препоръки към държавната политика по отношение на пазара на труда. То се основава на разбирането, че свободното действие на пазарните сили е най-добрият регулатор на търсенето и предлагането на труд. Колкото по-ограничена е намесата на институциите на пазара на труда (трудовето законодателство, колективното договаряне, минималната работна заплата, осигуряването на безработните и др.), толкова по-висока е гъвкавостта на пазара на труда. Макар че съществуват определени различия между двете схващания, те взаимно се допълват. Деререгулацията на пазара на труда е предпоставка за по-адекватна реакция на външните въздействия и посока на развитие.

Тук гъвкавостта на пазара на труда в България се оценява в аспекта на способността да реагира на външни влияния и да се променя. Степента на либерализация на институциите на трудовия пазар се разглежда като условие, което формира способността за реакция и промяна. Изхождайки от тази концептуална рамка на изследването, гъвкавостта се анализира в три направления: общото функциониране на трудовия пазар, способността да реагира на външни въздействия и степента на промяна. За целта се използват ключови показатели, с помощта на които може да се добие обща представа за гъвкавостта на българския трудов пазар.

1.2. Реакция на пазара на труда на външни въздействия

Реакцията на пазара на труда, породена от въздействието на изменения на външната среда (шокове), е един от аспектите за определяне на неговата гъвкавост. Тези промени обикновено се свързват с количествени изменения на параметрите на трудовия пазар, поради което гъвкавостта се възприема като “количествена гъвкавост”.⁴ Степента, в която пазарът на труда се адаптира към променящите се условия, се възприема като нейн измерител.

Върху пазара на труда оказват влияние множество външни променливи (макроикономически, институционални и политически). Тук гъвкавостта на пазара на труда се оценява от позициите на въздействието на макроикономическите показатели. В икономическата теория и научните

³ OECD. The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies, OECD, 1994.

⁴ В английската икономическа литература е възприет терминът “numerical flexibility”.

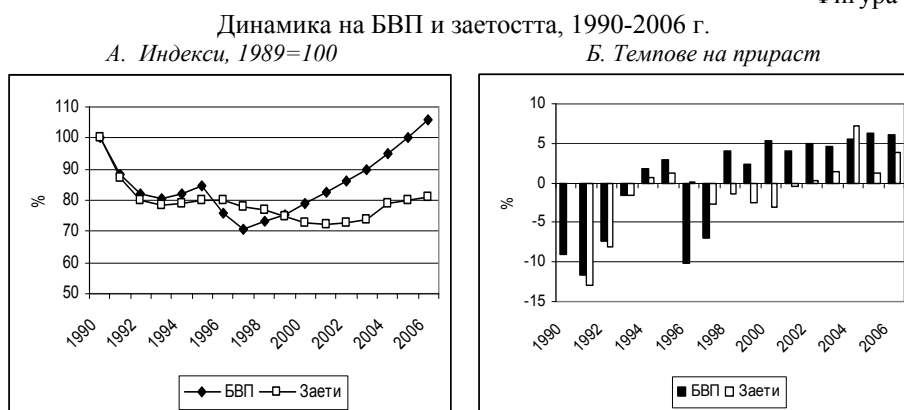
изследвания са обособени няколко основни макроикономически фактора, които влияят върху пазара на труда. Това са динамиката на БВП, инфлацията и производителността на труда.

А. Приспособяване на пазара на труда към промените в БВП

Икономическото развитие на България след началото на реформите през 1990 г. се характеризира със съществени изменения в количествено и структурно отношение. Икономическият растеж, измерен чрез динамиката на БВП, най-общо може да се характеризира с два периода на развитие: първият обхваща времето до 1997 г. и е свързан с чувствително намаляване на производството и на БВП, а вторият, след 1997 г. – с постепенно възстановяване. Тази динамика на общото икономическо развитие на страната оказва влияние върху основните параметри на трудовия пазар.

Реакцията на пазара на труда спрямо негативните производствени резултати се изразява най-силно върху съкращаването на работни места, респ. намаляването на заетостта. Между динамиката на БВП и заетостта съществува значително сходство, което подсказва за наличието на положителна корелационна зависимост и причинно-следствена връзка (вж. фиг. 1). За целия изследван период 1989-2005 г. БВП спада с 9%, докато броят на зетите в икономиката намалява с 25%, т.е. с около 16 процентни пункта. Тази реакция на пазара на труда показва, че през отделните години адаптацията към изменящите се икономически условия е различна.

Фигура 1



Източник: Статистически годишник, НСИ; различни публикации.

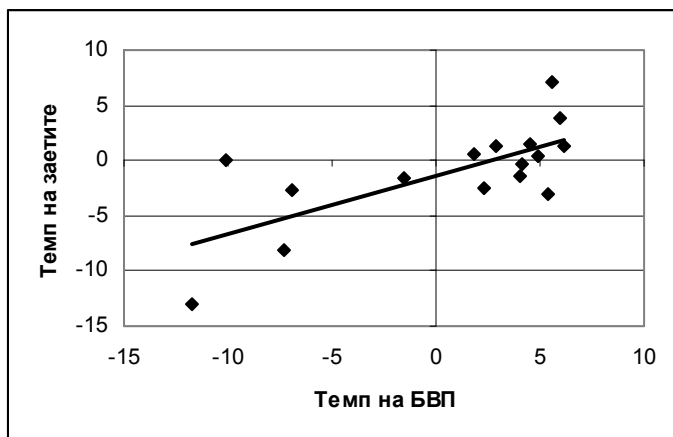
През периода 1989-1995 г. изменението на заетостта и БВП се осъществява с почти идентични темпове (фиг. 1Б). За същия период БВП спада с 23.8%, а заетостта – с 24.8%, което означава, че пазарът на труда се приспособява към пониженото търсене в степен пропорционална на намаляването на БВП.

По-ниска степен на приспособяване се наблюдава през периода след 1997 г. Трудовият пазар не съумява да се развива паралелно с положителните икономически резултати. Постигнатият икономически растеж не е съпроводен с увеличаване на заетостта. За периода 1998-2003 г. БВП нараства с 27.5%, докато броят на заетите намалява с 5.5%. Това се дължи на продължаване на структурната реформа чрез ликвидиране на неефективни дейности и производства. Едва през 2002-2005 г. се постига увеличаване на броя на заетите. До голяма степен този резултат се дължи на прилаганите активни политики на пазара на труда и въвеждането на задължителна регистрация на трудовите договори.

Независимо от по-слабото приспособяване на пазара на труда през последните години между темповете на БВП и заетостта е налице положителна корелационна зависимост (вж. фиг. 2). Това означава, че изменението на БВП води до реакция в заетостта, т.е. трудовият пазар реагира на промените в икономиката. Коефициентът на корелация между темповете на БВП и броя на заетите е 0.53.

Фигура 2

Съотношение между темповете на БВП и заетите, 1990-2006 г.



Източник: Статистически годишник, НСИ; различни публикации.

Степента на приспособяване на заетостта към промените на БВП може да се измери и чрез прилагането на елементарни иконометрични модели на съотношение. В случая е използван единичен модел на съотношение между темповете на БВП и броя на заетите.⁵ Въпреки относително късия времеви ред (14-годишен период) получените резултати притежават приемлива статистическа оценка (вж. табл. 1).

⁵ Оценяваният модел има следния вид: $EMPLR_t = \alpha_0 + \alpha_1GDPR_t + \alpha_2MA(1) + \alpha_3MA(2)$, където $EMPLR$ е темп на изменение на броя на заетите, $GDPR$ – темп на БВП, $MA(1)$ и $MA(2)$ – плъзгащи се средни от първи и втори порядък. Оценките са направени за периода 1990-2003 г.

Таблица 1

Коефициенти на регресия между темповете на прираст на заетите и БВП

Променлива	Коефициент	Станд. грешка	t-Stat.	Вероятност
Константа	-1.9520	1.566	-1.25	0.2408
GDPR	0.3900	0.175	2.23	0.0499
MA(1)	0.7818	0.228	3.42	0.0065
MA(2)	0.2588	0.269	0.96	0.3596
Adjusted R ²	0.5360			
S.E. of regression	2.8480			
Durbin-Watson t-stat.	1.9680			

Според получената оценка степента на приспособяване на заетостта към промените в търсенето за изследвания период не е висока (0.39). Икономическият смисъл на оценката означава, че процентното изменение в съвкупното търсене имплицира по-слабо изменение в заетостта с около две трети.

Представените резултати от изследването на връзката между заетостта и съвкупното търсене показват, че в това отношение пазарът на труда проявява известна гъвкавост. Степента на гъвкавост, определена на базата на коефициента на еластичност, може да се приеме като относително ниска.⁶

Измененията в съвкупното търсене оказват влияние не само върху заетостта, но и върху равнището на безработица. В условията на висока гъвкавост на трудовия пазара безработицата би трябвало да намалява с нарастването на БВП. На българския пазар на труда тази зависимост невинаги е ясно изразена. Тя се проявява особено силно в началото на реформата. Понижаването на БВП с 19.4% през 1990-1994 г. имплицира нарастване на безработицата⁷ за същия период от 1.5 на 15.8%. Това влияние не се проявява с постоянен интензитет и сила. В началото на 90-те години отрицателните темпове на БВП имаха по-силно въздействие върху изменението на безработицата, отколкото положителните темпове в края на периода (вж. фиг. 3). Повишаването на БВП след 1997 г. е съпроводено с увеличаване на безработицата. За периода 1999-2002 г. нормата на безработица нараства с 3.5 процентни пункта, а след това постепенно намалява. Вероятно този резултат е следствие и от други причини, например осъществяването на втория етап на структурната реформа.

Между равнището на безработица и темпа на БВП за периода 1990-2005 г. съществува отрицателна корелационна зависимост. Коефициентът на корелация е сравнително висок (-0.53) и представлява приемливо основание да се търси причинно-следствена връзка между изследваните процеси. По-задълбоченото изследване на реакцията на безработицата към промените в

⁶ Оценката на тази зависимост за икономиката на САЩ, която се смята за еталон на гъвкавост, е 0.67. (Stanford Jim, Testing the Flexibility Paradigm: Canadian Labor Market Performance in International Context,

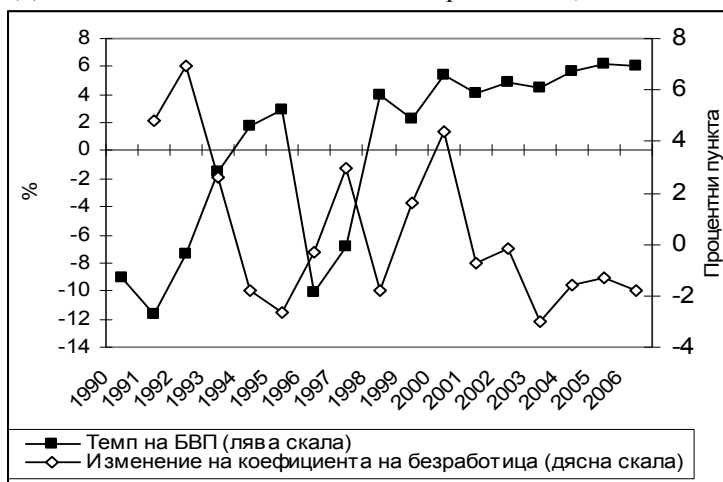
<http://www.caw.ca/whatwedo/research/pdf/TestingFlexibilityHypothesistablesfigures.pdf>

⁷ Измерена чрез броя на регистрираните безработни.

динамиката на БВП чрез крос-корелационен анализ показва, че ефектът от промените в съвкупното търсене се проявява както в текущата година, така и със закъснение от една година. Потвърждение на това са високите коефициенти на автокорелация при отсъствие на лаг (-0.54) и при лаг 1 година (-0.48). Високият коефициент на автокорелация с лаг една година показва посоката на причинно-следствената връзка. Тя е насочена⁸ от БВП към изменението на процента на безработица.

Фигура 3

Динамика на БВП и изменение на безработицата, 1990-2006 г.



Източник: Статистически годишник, НСИ.

Влиянието на промените на БВП върху изменението в равнището на безработицата може да се оцени и с помощта на следната зависимост: $du_t = \alpha + g_1 y_t + g_2 y_{t-1}$, където du_t е изменението на процента на безработица, y_t – темпът на БВП, α , g_1 и g_2 са параметрите на уравнението. Общият ефект на влиянието на темпа на БВП върху изменението на безработицата се определя като $g_1 + g_2$. Очакваният знак на параметрите пред y е отрицателен.

Оценката на параметрите е реализирана на базата на годишни данни за периода 1990-2003 г., като за целта е използван методът на НМК с плъзгаща се средна от първи порядък MA(1):

$$du = 0.231 - 0.144 y_t - 0.351 y_{t-1} + 0.914 MA(1)$$

$$(1.223) \quad (0.156) \quad (0.141) \quad (0.093)$$

$$R^2 = 0.6 \quad S.E. = 2.28 \quad DW = 1.98$$

⁸ Допълнителното тестване на причинността между разглежданите променливи в смисъла на Гренгър потвърждава този извод. Вероятността за приемането на нулевата хипотеза, че темпът на БВП не е причина (в смисъла на Гренгър) за изменението на безработицата, е много малка (0.11).

Резултатите могат да се приемат за задоволителни. Коефициентът пред u_{-1} е статистически значим, стандартната грешка на оценката на модела е в рамките на допустимата, статистиката на Дарбин-Уотсън не подсказва за наличието на автокорелация в остатъчните членове.

Влиянието на темпа на БВП върху понижаването на безработицата се разпределя неравномерно между текущо въздействие и въздействие от предходната година. Общият ефект е от порядъка на половин процентен пункт, което означава, че с нарастването на темпа на БВП с единица безработицата намалява с около 0.49 процентни пункта.

Емпиричните оценки на въздействието на икономическия растеж върху заетостта и безработицата дават основание за извода, че в това отношение трудовият пазар в България проявява умерена гъвкавост. Оценките сочат, че безработицата реагира по-силно на промените в темпа на БВП, но този резултат не трябва да се абсолютизира. Принос в понижаването на безработицата през изследвания период има и отливът на безработни към лицата извън работната сила (обезкуражените работници).

Б. Реакция на трудовия пазар към промените в инфлацията

Гъвкавостта на пазара на труда по отношение на промените в инфлацията се свързва предимно с изменението на безработицата. Взаимодействието между тях се изразява в обратнопропорционална зависимост, която в икономическата теория е известна като “крива на Филипс”. Наличието на заменяемост (компромис) между темпа на инфлация и процента на безработица показва, че трудовият пазар е в състояние да реагира на външните шокове, породени от промените в инфлацията. Липсата на такава зависимост говори за слаба гъвкавост на пазара на труда.

Изследванията на тази зависимост за България⁹ показват, че тя е статистически слабо изразена. Обект на анализ в тези изследвания е предимно въздействието на безработицата върху равнището на инфлация и оценяването на NAIRU.¹⁰ С оглед на поставената цел тук ще бъде изследвана обратната зависимост: влиянието на промените в инфлацията върху динамиката на процента на безработица.

В динамиката на инфлацията през периода 1990-2005 г. се очертават два съществени етапа: първият (до 1997 г.) се характеризира с висока инфлация, която в началото на 1997 г. има характер на хиперинфлация, а вторият (след

⁹ Вж. Цанов, В. Иконометрично моделиране на трудовия пазар в България. – Икономически изследвания, 1999, N 2; Цанов, В., П. Луканова. Безработицата в България: макроикономически взаимодействия и възможности за редуциране, С., Колбис, 2003, с. 57-82; Иванов, Л. Зависимост между инфлацията и безработицата в България през годините на прехода. – Икономическа мисъл, N 6, 2000, с. 47-69.

¹⁰ Неускоряващ инфлацията процент на безработица.

1997 г.) – със сравнително ниска инфлация. Разделителната граница се определя от въвеждането на валутен съвет през 1997 г. В същото време динамиката на безработицата бележи по-различна тенденция на развитие. През периода 1990-2005 г. се наблюдават два пика на нарастване и намаляване на безработицата, като през 1996 и 2005 г. тя достига най-ниско равнище.

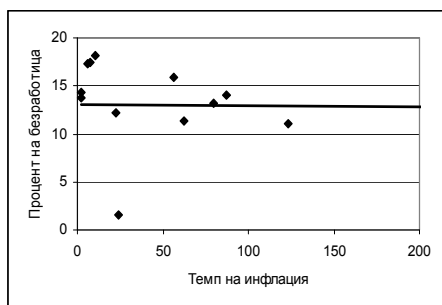
Независимо от тези различия е налице синхрон между двете променливи, който съответства на теоретичната зависимост. Намаляването на инфлацията през периода 1998-2005 г. с повече от 11 пъти е съпроводено с нарастване на безработицата с 2.4 процентни пункта. Въпросът е доколко тази реакция на безработицата се дължи на промените в инфлацията.

Статистическият анализ на връзката между инфлацията и безработицата показва слаба корелационна зависимост (вж. фиг. 4). Съпоставянето на темпа на инфлация и процента на безработица сочи липса на връзка (фиг. 4А). Коефициентът на корелация между двете променливи е много нисък (-0.07). Същевременно изменението на прирастите в двете променливи показва периоди на еднопосочно изменение, което формира положителна корелационна връзка. Коефициентът на корелация между прираста на темпа на инфлацията и процента на безработица е нисък, но с положителен знак (0.27).

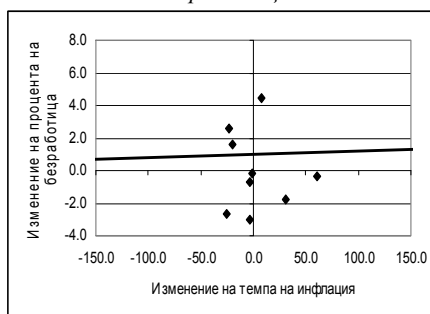
Фигура 4

Инфлация и безработица

А. Съотношение между темпа на инфлация и процента на безработицата



В. Съотношение между измененията в темповете на инфлация и процента на безработица



Слабата зависимост между инфлацията и безработицата се потвърждава и от регресионния анализ между процента на безработица (UMR – независима променлива) и темпа на инфлация (CPIR). За елиминиране влиянието на ценовия шок през 1997 г. в регресията е включена изкуствена променлива (d1), приемаща стойност 1 за 1997 г. и 0 за останалите години. Оценката на параметрите на регресионното уравнение е осъществена за периода 1990-2003 г. с помощта на МНК и отчитане на плъзгащи се средни от 1-ви порядък MA(1). Статистическите оценки на регресионното уравнение са представени на табл. 2.

От статистическа гледна точка получените резултати са добри. Оценките на всички параметри са статистически значими; стандартната грешка на оценката на модела е относително ниска; тестът на Дарбин-Уотсън и LM тестът на Breusch-Godfrey отхвърлят наличието на серийна автокорелация в остатъците.

Таблица 2

Статистическа оценка на регресията между процента на безработица и темпа на инфлация: $UMR_t = c + \alpha CPIR_t + dI + MA(1) + \varepsilon_t$

Променлива	Коефициент	Станд. грешка	t-стат.	Вероятност
C	13.25074	1.118994	11.84165	0.0000
CPIR	-0.01319	0.005347	-2.467636	0.0332
dI	12.27582	5.100649	2.406717	0.0369
MA(1)	0.989840	0.032263	30.68082	0.0000

R-squared 0.787314

Adjusted R-squared 0.723509

S.E. of regression 2.360717

Durbin-Watson stat 2.069143

Inverted MA Roots -.99

Реакцията на безработицата по отношение изменението на темпа на инфлация е относително слаба – процентното изменение на темпа на инфлация променя безработицата с -0.01 процентни пункта. Следователно гъвкавостта на безработицата по отношение въздействието на инфлацията е незначителна.

В. Реакция на работната заплата по отношение на промените в производителността на труда и инфлацията

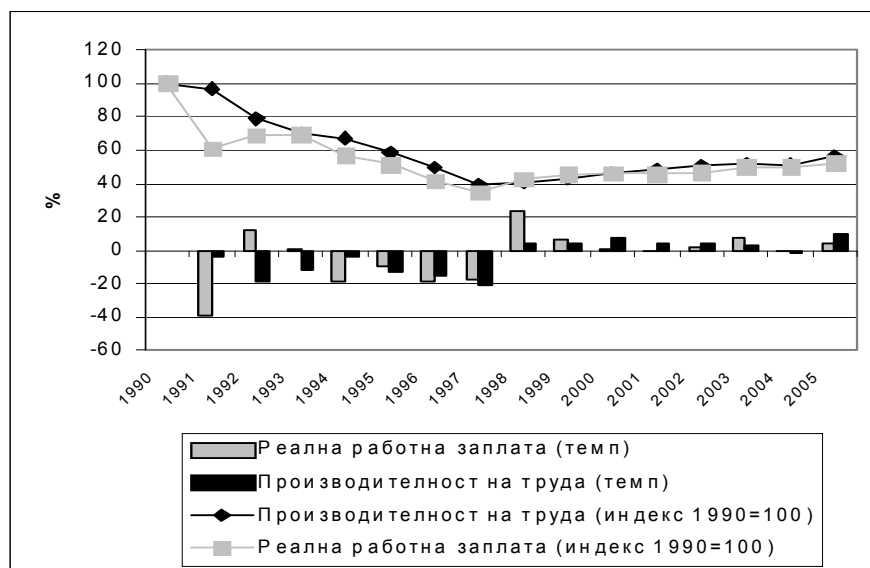
Гъвкавостта на работната заплата е един от основните аспекти, които формират гъвкавостта на пазара на труда. Най-общо гъвкавостта на работната заплата се дефинира като способността ѝ да се адаптира към промените във външната среда. Приемайки концепцията за гъвкавост като реакция на външните шокове и способност да се променя, гъвкавостта на заплатите може да се оцени като се изследват различни основни взаимодействия. Тук изводите за гъвкавостта на работната заплата се основават на способността ѝ да се адаптира към промените в производителността на труда и безработицата.

Между динамиката на реалната работна заплата и производителността на труда, измерена чрез брутна добавена стойност (БДС) на един зает, съществува сходство, което се проявява най-силно в годините след икономическата криза през 1997 г. (вж. фиг. 9). Независимо от това реалната работна заплата изостава от динамиката на производителността на труда. Разбира се, този положителен резултат е следствие от значителното намаляване на броя на зетите в икономиката. По-съществени различия се наблюдават, когато производителността на труда се измерва с БВП на един зает. В този случай разрывът между реалната заплата и производителността бележи непрекъсната тенденция към повишаване. За периода 1992-2003 г. разликата между тях се увеличава 2.5 пъти – от 26.7 на 67.3 процентни пункта.

Характерно за темповете на реалната работна заплата е, че през по-голяма част от периода те са по-ниски от темпа на БВП на 1 лице (вж. фиг. 5) и само за отделни години те надвишават тези на производителността на труда.

Фигура 5

Динамика на производителността на труда и реалната работна заплата, 1990-2005 г.



Източник: Статистически годишник, НСИ.

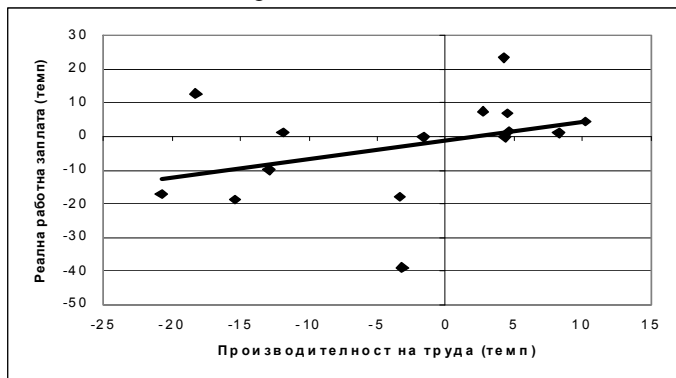
Независимо от различията в темповете на производителността на труда и реалната работна заплата между тях съществува положителна корелационна зависимост (вж. фиг. 6). Точките, изразяващи връзката между темповете, формират положителен тренд. Силата на връзката, определена чрез коефициента на корелация, е 0.47.

Оценката на връзката между темпа на заплатите и процента на безработицата се основава на методологията за изчисляване на индекса на ригидност (негъвкавост), предложена от Р. Лаярд, С. Никел и Р. Джакмън.¹¹ Оценката на кривата на Филипс за България показва, че през 1991-2003 г. се наблюдават два периода, в които тя е силно полегата (вж. фиг. 7). Първият обхваща времето между 1993-1996 г., а втория – след 1999 г. Това предполага сравнително слаба връзка между темпа на номиналните заплати и безработицата и съответно ниска гъвкавост. През тези периоди силното понижаване на безработицата не променя съществено темпа на номиналната заплата. Отместването на кривата в зоната на по-ниски темпове е свързано с постигната ниска инфлация и финансова стабилност.

¹¹ Layard, R., S. Nickell, R. Jackman. Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market. Oxford, 1991.

Фигура 6

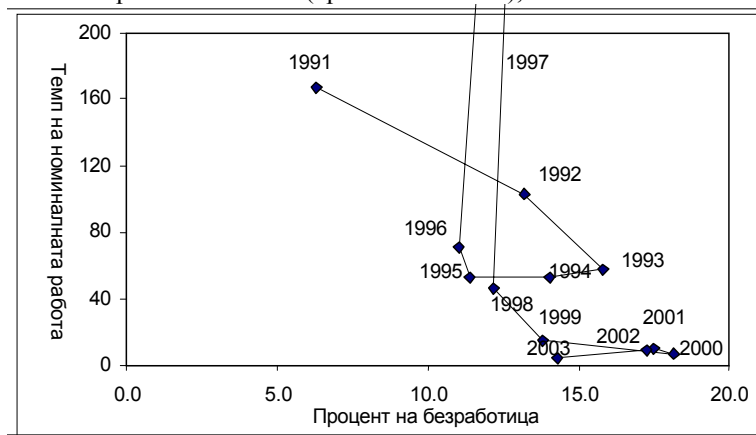
Връзка между темповете на прираст на производителността и реалната работна заплата



Източник: Статистически годишник, НСИ.

Фигура 7

Взаимодействие между процента на безработица и темпа на номиналната работна заплата (крива на Филипс), 1991-2003 г.



Източник: Статистически годишник, НСИ.

Индексът на негъвкавост (ригидност) е изчислен на базата на оценките в следното уравнение:

$$DLRW_t = -0.055 - 0.262 DLUMR_t + 0.0146 DLUMR_{t-1} + 2.035 DLPROD_t - 0.199 D3, \\ (-1.94) \quad (-1.64) \quad (0.07) \quad (3.43) \quad (-2.13)$$

Adjusted R-squared 0.71
S.E. of regression 0.08
Durbin-Watson stat 1.91

където $DLRW_t$ е изменението на реалната работна заплата, $DLUMR_t$ – изменението на коефициента на безработица, $DLPROD_t$ – изменението на

производителността, $D3$ – изкуствена променлива. Всички променливи са в логаритми. Стандартните грешки на коефициентите са значими при вероятност 95% с изключение на променливата $DLUMR_{t-1}$.

Оценката на индекса на ригидност за периода 1991-2003 г. потвърждава ниската гъвкавост на работната заплата. Оцененият индекс е 5.0 и съпоставен с оценките на други страни (под единица), е твърде висок. До подобни изводи достигат и други български автори¹², които оценяват гъвкавостта на заплатите за по-малък период и използват друга методология.

На основата на посочените оценки може да се направи изводът, че гъвкавостта на работната заплата в България не е висока. Това се дължи до голяма степен на сравнително силната регулираща функция на държавата при формирането на заплатите в общественения сектор. Независимо от промените в прилаганите регулиращи механизми, насочени към отслабване на рестрикциите, в част от монополистичните държавни предприятия продължават да действат ограничения.

1.3. Способност на пазара на труда да се променя

Вторият аспект на измерване гъвкавостта на пазара на труда се отнася до неговата способност да се променя. Ключови области на този тип гъвкавост са мобилността на работната сила (потоците на пазара на труда – вътрешни и външни, продължителността на работното време и характерът на трудовите договори.

A. Междусекторна мобилност на работната сила

Структурните промени в икономиката на България през 90-те години създадоха подходящи условия за засилена мобилност на работната сила, а пазарът на труда реагира по адекватен начин. Промените в заетостта на секторно равнище са съществени и се изразяват в чувствителното ѝ понижаване в индустрията, респ. увеличаването ѝ в сектора на услугите и в по-малка степен в селското стопанство (вж. фиг. 8). Относителният дял на заетите в индустрията намалява почти наполовина (от 44.7% през 1990 г. на 27.6% през 2004 г.). Същевременно секторът на услугите бележи съществено развитие по отношение както на заетостта, така и на произведения национален продукт. В резултат от тези промени заетостта в този сектор придоби водещо значение за икономиката (относителният дял на заетите нарасна от 37% през 1990 г. на близо 50% през 2004 г.). Заетостта в селското и горското стопанство също бележи развитие в посока към увеличаване (относителният дял на заетите нараства от 18% през 1990 г. на 25% през 2004 г.).

¹² Неновски, Н. Гъвкавост на работната заплата. С., 2004.

Фигура 8



Източник: Статистически справочник, НСИ за съответните години.

Тези промени в структурата на заетостта са резултат от активна междусекторна мобилност на работната сила и повишена гъвкавост на пазара на труда. Потокът на работната сила е насочен предимно от сектора на индустрията към сектора на услугите (вж. табл. 3). Близко две трети (около 70%) от намаления относителен дял на заетостта в индустрията отива за увеличаване на заетите в сектора на услугите.

Следователно гъвкавостта на секторните пазари на труда е различна. Способността на икономиката да локализира трудовите ресурси от един сектор в друг в зависимост от промените в търсенето и технологичните условия може да се оцени чрез промените в заетостта по отношение на средното за даден период равнище (вж. табл. 4).

Таблица 3

Изменение на относителния дял на заетите по сектори на икономиката (процентни пункта)

	Селско и горско стопанство	Индустрия	Услуги
1990-2004	6,70	-21,10	14,60
1990-1997	6,90	-17,20	10,30
1998-2003	-1,00	-2,90	4,00

Източник: Статистически годишник, НСИ за съответните години.

Очертават се два пазара на труда с относително висока подвижност на работната сила – индустрията и услугите. Първият се свива в резултат от намаленото търсене, а вторият се разширява ускорено, като поема значителна част от освободената работна сила в индустрията. Пазарът на труда в сектора на селското стопанство не се отличава с висока мобилност. Отклоненията от средното за периода равнище са два пъти по-малки от тези в сектора на услугите и близо пет пъти от тези в индустрията. Независимо от това този

сектор приема и освобождава работна сила, но в значително по-ниска степен, отколкото в другите два.

Таблица 4

Степен на променливост на заетостта по сектори на икономиката

	1990-2003 г.		1990-1997 г.		1998-2003 г.	
	Станд. коеф. на отклон. вариация	Станд. коеф. на отклон. вариация	Станд. коеф. на отклон. вариация	Станд. коеф. на отклон. вариация	Станд. коеф. на отклон. вариация	Станд. коеф. на отклон. вариация
Селско стопанство	41.6	5.4	44.2	5.9	23.4	3.0
Индустрия	228.9	25.0	212.9	20.2	44.3	6.0
Услуги	95.9	6.2	112.0	7.1	23.0	1.5
Общо	122.1	12.0	123.0	11.1	30.3	3.5

Източник: Статистически годишник, НСИ.

Секторната мобилност на работната сила не е еднаква през целия период на 90-те години – тя е значително по-висока през първата половина и постепенно намалява през втората. Очевидно на този етап на развитие на българската икономика мобилността е следствие главно от структурните промени и в малка на степен – от технологичните изменения.

Б. Потоци на пазара на труда и оборот на трудовите ресурси

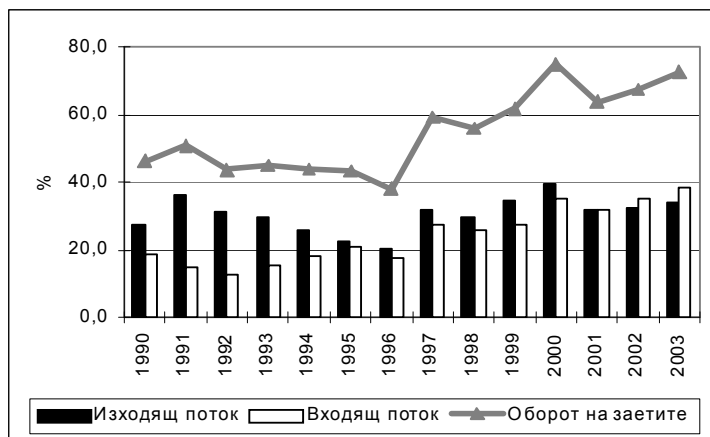
Важен измерител на мобилността на трудовите ресурси и гъвкавостта на пазара на труда е оборотът на трудовите ресурси в заетостта и безработицата. Този показател измерва скоростта на приспособяване на трудовия пазар към промените в икономическите условия. Оборотът на заетите (измерен като сума от входящия и изходящия поток в заетостта, отнесени към общия брой заети) дава представа за степента на обновяване на работните места. Колкото по-голям е този оборот, толкова по-бърза е промяната на работните места и пазарът на труда по-гъвкаво реагира на промените в търсенето и предлагането. Движението на работната сила в и извън безработицата дава представа за способността на политиките на пазара на труда за намиране на работа и намаляване на продължителността на престоя в безработицата. Високият оборот на безработните намалява продължителността на безработицата и социалното бреме.

Оценката за оборота на заетите се основава на статистическата информация за движението на наетите по трудово правоотношение в страната. Изходящият поток от заетостта включва лицата, които имат прекратени трудови договори, а входящият – всички лица, които са сключили трудови договори. Тази информация показва оборота само на наетите по трудово отношение. Останалата част на заетите (на граждански или друг вид договор) не е включена в оборота на заетите. Независимо от това тези данни дават частична представа за движението на работната сила в заетостта.

Динамиката на процента на входящия и изходящия поток¹³ в заетостта, както и оборота¹⁴ на наетите за периода 1990-2003 г. са представени на фиг. 9.

Фигура 9

Процент на входящия и изходящия поток в заетостта и оборот на наетите, 1990-2003 г.



Източник: Статистически годишник, НСИ.

Оценките показват мащабно движение на работната сила. Средно около 44% от наетия персонал променят статуса на зает¹⁵ през периода 1990-1996 г. Оборътът на наетите значително нараства след 1996 г. Около две трети от тях прекратяват и влизат в нови трудови отношения. През 2000 г. този дял достига 75% от наетите по трудово правоотношение работници.

Друг аспект на разглеждане мобилността, и респ. гъвкавостта на пазара на труда, е динамиката на входящите и изходящите потоци в пазара на труда и потоците между заетостта и безработицата. Промените в тези потоци показват в каква степен пазарът на труда се приспособява към променящите се външни и вътрешни условия.

В този аспект трудовите потоци са определени на базата на наблюдението “Заетост и безработица” за периода 1996-1997 г.¹⁶ и през 2003 г.¹⁷ Резултатите от изследванията показват относително слабо движение на работната сила между заетост, безработица и икономическа неактивност. Сравнително малка част от заетите напускат заетостта (5.5% през 1996/97 г. и 3.5, 3.0 и 6.0%

¹³ Изчислени като отношение на наетите и освободените работници към общия брой наети.

¹⁴ Сума от процентите на входящия и изходящия поток.

¹⁵ Данните се отнасят само за общественния сектор.

¹⁶ Изследване на Световната банка Rurkowski, J. Labour Markets and Poverty in Bulgaria. WB, August 1999, p. 2.

¹⁷ Beleva, I., V. Tzanov, Tisheva. Flexibility and Security in the Labour Market: Bulgaria's Experience. ILO flexicurity paper 2004/03, 2005, p. 30.

съответно през II, III и VI тримесечие на 2003 г.). Тяхното разпределение между безработни и неактивни се променя във времето. През 2003 г. отливът от заетостта към неактивните е съществено променен в сравнение с 1996/97 г. По принцип това са хора, които доброволно прекратяват трудовата си заетост и пенсионират. В по-малка степен напускат поради съкращаване на работни места, т.е. преминават в контингента на безработните.

Значително по-голям е изходящият поток от безработицата. За разглежданите години той проявява висока динамика. В сравнение с 1996/97 г. през 2003 г. дялът на напусналите се удвоява. По-голямата част от тях напускат пазара на труда. Това са предимно обезкуражените безработни, чийто брой през последните години значително се увеличава. Същевременно немалка част от безработните започват работа. Техният дял се повишава от 6.2% през 1996/97 г. на 16.3% през III тримесечие на 2003 г. Най-вероятно това са лица, започнали работа по различни програми на субсидирана заетост.

Положителни промени се наблюдават и във входящия поток в пазара на труда. Докато през 1996/97 г. включените неактивни в трудовия пазар са 1.7%, то през III тримесечие на 2003 г. техният дял е 7.8% от работната сила.

Основният извод, който може да се направи на основата на движението на работната сила между заетост, безработица и неактивност, е, че гъвкавостта на пазара на труда се е повишила.

В. Форми на заетост

Възможностите за промени в пазара на труда до голяма степен зависят от прилаганите форми на заетост. Използването на по-гъвкави форми на заетост във фирмите позволява на работодателите да бъдат по-еластични към променящите се пазарни и финансови условия. Работодателите могат с по-малко разходи за труд и по-лесно да адаптират заетостта във фирмата към икономическите резултати. За работника по-гъвкавите форми на заетост невинаги означават сигурност на работното място и доходи, необходими за неговата и на семейството му издръжка. Поради тази причина формите на заетост са регламентирани от трудовото законодателство и са обект на защита от страна на синдикатите.

В световната теория и практика за гъвкави форми на заетост се приемат трудови договори с ограничена продължителност (временни трудови договори), извършване на определена работа за кратък период (възложена от посреднически трудови агенции), заетост на непълно работно време, самонаети лица, работа по граждански договори, работа на повече от едно работно място и без трудов договор. Част от тези форми са пряко свързани с неформалната заетост (последните три вида). Оценката на приложимостта на всички тези гъвкави форми на заетост в България е трудно осъществима поради липса на подходяща статистическа информация. С оглед на това в

изследването са анализирани тези от тях, за които има необходимата информация.

1. Трудови договори с ограничена продължителност. Основната част на заетите лица в българската икономика са наети на основата на безсрочни трудови договори. Техният дял съставлява повече от 4/5 от наетите лица. Делът на наетите на работа с фиксирана продължителност на трудовия договор е сравнително нисък. За последните три години той се изменя в границите на 4.5-5.8%. В рамките на един тригодишен период едва ли може да се говори за тенденция на развитие, но през 2003 г. е налице чувствително повишаване на наетите с временните трудови договори (от 4.6% през 2002 г. на 5.8% през 2003 г.).

Различията между наетите в частния и обществения сектор са съществени. Очевидно работодателите в частния сектор са склонни да наемат работници, като прилагат по-гъвкава форма на заетост. През 2003 г. ситуацията се променя в полза на обществения сектор, но това се дължи на увеличената субсидирана заетост, която се осъществява на базата на временни трудови правоотношения (предимно по програмата “От социални помощи към заетост”).

България не се отличава съществено по използването на договори с фиксиран срок на продължителност от страните в Централна и Източна Европа. Например делът на наетите с временни трудови договори през 2000 г. в Чехия е 8.1% от заетите, в Полша – 5.8%, в Унгария – 6.9%, в Румъния – 2.9%, в Литва 3.8%.¹⁸ По-значителна е разликата със страните от ЕС-15, където в края на 90-те години делът на заетите на временни трудови договори надхвърля 10%.

2. Заетост на непълно работно време. Тази форма на гъвкава заетост също не е широко разпространение в страната. Общата тенденция, която се очертава за последните 10 години, се изразява в чувствително намаляване на броя на заетите на непълно работно време. Техният относителен дял се понижава повече от 3 пъти (от 9% през 1994 г. на 2.8% през юни 2003 г.). Тази тенденция се наблюдава едновременно и в обществения, и в частния сектор на икономиката, като при втория тя е по-силно изразена. Независимо от това частният сектор показва по-голяма гъвкавост.

Причините за относително слабо прилагане на почасовата заетост са от различно естество, но те трябва да се търсят в желанията и възможностите на търсещите и предлагащите труд. Работниците нямат интерес да бъдат наемани на работа с продължителност, по-малка от обичайното работно време (8-часов работен ден). Този вид заетост понижава размера на получаваната от тях работната заплата. Наетите на непълно работно време посочват като причини за своето съгласие на тази форма на заетост липсата на работа на пълно

¹⁸ Cazes, S., A. Nesporova. Labour markets in transition. Balancing flexibility & security in Central and Eastern Europe. ILO, Geneva, 2003, p. 45.

работно време (около 30-67%), обучение (1-4%) и семейни причини (2-7%).¹⁹ Работодателите от своя страна също не проявяват голям интерес към почасовата заетост, защото тя не води до съществено редуциране на разходите за труд. По принцип разделянето на едно работно място от няколко работника води до допълнителни разходи.

В прилагането на тази форма на заетост България е с относително нисък процент сред новоприетите в ЕС страни от Централна и Източна Европа. С най-висок дял на заетите на непълно работно време са Румъния (16.4%), Литва (10.6%) и Полша (10.7%). Останалите държави варират между 1.6-6.7%.

3. Заетост по нетрудови договори. Структурата на заетите според вида на трудовия договор показва, че делът на наетите на базата на нерегулярни трудови отношения (по-гъвкави форми на заетост) е сравнително малък. През 2001 г. той е около 9.1% от заетите, като през следващите години намалява и през 2003 г. достига 6.1%. Най-чувствително е съкращаването на наетите по граждански договор (от 3.8% през 2001 г. на 2.1% през 2003 г.). Сравнително по-слабо е понижаването на дела на наетите без договор – 0.9 процентни пункта.

Намаляването на наетите по граждански договор или друг неспецифициран договор, както и без договор не трябва да се интерпретира като тенденция към ограничаване гъвкавостта на трудовия пазар, а по-скоро като тенденция към намаляване на неформалната заетост, защото на практика наетите по такива форми работят като тези по трудово правоотношение. От една страна, това са гъвкави форми на заетост, защото не ограничават продължителността на договора и работното време, но от друга, наетите нямат никаква социална защита. Работодателите не са длъжни да правят социални осигуровки, нито да поемат отговорност за евентуални инциденти на работното място. Ограничаването на наетите по граждански и други договори се дължи на процедурата на пререгистрация на трудовите договори, извършена от Националния осигурителен институт през 2003 г., в резултат от което много граждански договори бяха трансформирани в трудови.

Обобщавайки оценките за въздействието на макроикономическите показатели върху параметрите на пазара на труда и способността му да се променя, могат да се направят няколко извода.

Първо, българският трудов пазар притежава гъвкавост, която най-общо може да се оцени като умерена. Той реагира на външни въздействия, но поради различни причини тази реакция не е силна. Особено слабо изразена е реакцията на безработицата към промените в инфлацията. Положителната страна на слабата гъвкавост се изразява във възможността на икономическата политика да прилага по-широк обхват от мерки, насочени към намаляването на инфлацията и безработицата, без това да се отрази съществено върху тяхната динамика.

¹⁹ НСИ. Заетост и безработица, различни публикации за съответните години.

Второ, пазарът на труда проявява висока междусекторна мобилност. Тя е породена главно от значителното реструктуриране на икономиката през 90-те години. Освобождането на работна сила от индустрията я насочва предимно към сектора на услугите. Тази мобилност може да се оцени като ефективна, защото е съпроводена с паралелното нарастване на приноса на услугите в БВП. Заетостта в селското стопанство се отличава с ниска мобилност и слаба адаптивност към икономическите резултати. Това дава основание да се смята, че ефективността на заетите в този сектор е ниска с големи резерви за промяна.

Трето, пазарът на труда в България проявява сравнително висока динамика. Оборътът на наетите е голям (близо две трети от наетите променят статуса на нает) и положително корелира с динамиката на БВП. Сравнително по-слаба е мобилността, респ. гъвкавостта, между входящите и изходящите потоци между заети, безработни и икономически неактивни. Въпреки това в динамичен аспект се наблюдава повишаване на мобилността на тези потоци.

Четвърто, развитието на трудовия пазар се отличава със сравнително слабо използване на гъвкавите форми на заетост. Наетите с фиксиран срок на трудовия договор, както и тези на непълно работно време, представляват малка част от заетите. В този смисъл повечето от заетите в страната имат по-голяма защита на работното място, но за сметка на ограничената гъвкавост.

2. Институции и политики на пазара на труда

Пазарът на труда представлява специфичен пазар, който се отличава от останалите пазари по няколко особености. Най-общо спецификата на трудовия пазар се изразява в съществуването на специфична институционална структура (трудова законодателство, система на договаряне, наличие на минимална работна заплата и т.н.) и активна намеса на държавата чрез провеждането на политики на пазара на труда (активни и пасивни). Тези две особености определят общата рамка на функциониране и оказват в различна степен влияние върху основните параметри (в т. ч. гъвкавостта) на пазара на труда. Разбира се, не всички институции и политики имат пряко отношение към гъвкавостта на трудовия пазар. Например трудовото законодателство оказва влияние върху гъвкавостта на пазара на труда единствено по линията на законовата защита на заетите, т.е. защитата на работниците пред уволнения и съкращения.

Тук под институционална структура на пазара на труда се разбира съвкупността от институции, които включват трудовото законодателство, системата на договаряне (институциите на индустриалните отношения) и политиките. Политиките обхващат двете основни форми на държавна намеса във функционирането на трудовия пазар – активните и пасивните мерки. По-широкото разбиране за институциите на пазара на труда е възприето с цел да обхване основните регулативни форми и мерки, прилагани на този пазар.

Освен това то напълно съответства на общоприетите схващания в изследваната проблематика.

Влиянието на институциите и политиките на пазара на труда върху неговата гъвкавост са обект на изследване от близо 20 години. В това отношение са натрупани богат методологически опит и емпирично потвърдени резултати за връзките и въздействията на институциите и регулациите на пазара на труда върху поведението на основните негови параметри. Основавайки се на методологическия инструментариум, прилаган в анализа за развитите пазарни икономики, в тази част е направен опит за характеризирание и оценка на институциите и политиките на пазара на труда в България. За постигането на тази цел са направени сравнения със страните от Централна и Източна Европа, както и от ЕС-15.

2.1. Институции на трудовия пазар

А. Законова защита на заетите

Трудовото законодателство формира законовата рамка на взаимодействие между търсещите и предлагащите труд. За гъвкавостта на пазара на труда от особено значение е тази част от законодателството, която регламентира отношенията на наемане и освобождаване на работниците. В частност това са регулациите, които се отнасят до неправомерното уволнение на работници, причини за прекратяване на трудовите договори, размера на изплащаните обезщетения при уволнение, периода и начина на предупреждение и сложността на процедурите при уволнение (съгласуване със синдикатите). Тези регулации формират степента, в която трудовото законодателство защитава наетите пред уволнение. Колкото по-силна е тази защита, толкова по-слаба е гъвкавостта на пазара на труда и способността му да се адаптира към променящите се външни и вътрешни условия.

В теоретичен аспект въздействието на законовата защита на заетите върху функционирането на пазара на труда е изяснено. Влиянието се разпростира както върху заетите, така и върху работодателите. Регламентирането на по-силната защита в трудовото законодателство е в полза на работниците. Това им осигурява възможност за търсене на нова работа при направено предупреждение за уволнение (по-дълъг период на предупреждение), добро обезщетение при уволнение (по-висок размер на обезщетенията), могат да ангажират синдикатите в своя защита (ако процедурата изисква мнението на синдикатите), удължава се периодът на освобождаване от излишната работна сила. В крайна сметка наетият работник получава по-голяма сигурност на работното място и по-продължителна заетост при един и същ работодател.

Освен повече сигурност на работното място работникът получава по-големи възможности за усъвършенстване. Тъй като работодателят не е заинтересуван от освобождаването на работна сила (поради високите разходи за освобождаване), той е принуден да инвестира в обучението и квалификацията

на заетите с цел постигането на по-висока производителност на труда. В този смисъл по-строгого трудово законодателство стимулира повишаването на производителността и технологичната промяна, но при условие, че организацията разполага с допълнителни ресурси за финансиране на тази дейност.

За работодателя по-стриктното трудово законодателство означава увеличаване на разходите за издръжка на работната сила и стимул за по-големи инвестиции в човешкия капитал. Увеличаването на разходите за труд е следствие от по-високите обезщетения, които той трябва да изплати на уволнените работници, разходи за социални осигуровки на предвидения за уволнение персонал поради по-дългата процедура при уволнение, за преназначаване на застрашените от уволнение работници и др. Задържането на излишната работна сила в организацията принуждава работодателите да инвестират в квалификацията на наетия персонал с оглед приспособяването към променящите се външни условия. В крайна сметка по-силната законова защита на заетите води до по-ниски адаптивни способности на организацията.

Ефектите от прилагането на по-стриктно трудово законодателство върху гъвкавостта на пазара на труда могат да се разглеждат в няколко аспекта. Първо, на макроравнище се постига стабилна заетост, която не се влияе съществено от външните шокове. Това означава слаба приспособимост към промените в производството. Второ, увеличава се продължителността на съществуване на работните места, което намалява технологичната им промяна. Трето, трудовият оборот между входящите и изходящите потоци в заетостта и безработицата стагнира. Четвърто, безработицата не се променя съществено поради ограничения достъп на безработните до работни места. Най-общо, по-строгого трудово законодателство ограничава наемането и освобождаването на работна сила.

Емпиричната оценка на това въздействие е свързана с количествена оценка на строгостта на трудовото законодателство. За целта се използват специфични показатели. В икономическата литература по тази проблематика съществуват множество изследвания и предложения за измерване на степента на законовата защита на заетите. Най-широко приложение има разработената от ОИСР методика,²⁰ ревизирана и допълнена през 1999 г.²¹ Тя се основава на агрегирането (чрез претегляне според важността) на 22 показателя, които описват различни аспекти на защитата на работниците, наети на постоянен или временен трудов договор. Аспектите се отнасят главно до продължителността на процедурите за уволнение, продължителността на предупредителния срок, размера на обезщетенията при уволнение, дефиниране на трудностите при уволнение, на масовите уволнения и т.н. Скалата на оценяване е от 0 до 6 точки, като най-високото равнище означава най-силна защита на заетите.

²⁰ OECD. Employment outlook, 1994.

²¹ OESD. Employment outlook, 1999; Bertola, G., T. Boeri, S. Cazes. Employment protection and labour market adjustment in OECD countries: Evolving institutions and variable enforcement. Employment and training papers N 48 (Geneve, ILO).

Законовата защита на работниците в България се характеризира със следните особености:

- относително малък период на предупреждение за уволнение – минималният срок е 1 месец с възможност за удължаване до 3 месеца;
- относително високи компенсации при уволнение на работници с трудов стаж, по-голям от 10 години (до 6 месечни заплати). В останалите случаи компенсациите са в размер на 2 месечни заплати (при индивидуални уволнения) и 1 месечна заплата (при колективни уволнения);
- сравнително лесни процедури при уволнение. В случаите на индивидуални уволнения не се изисква съгласието на останалите страни с изключение на случаите, когато това се отнася за синдикални ръководители. При колективни уволнения е необходимо предизвестие до локалните организации (бюра по труда, съвети за тристранно сътрудничество и държавни институции);
- сравнително лесна трансформация на трудовите договори с фиксиран срок в постоянни трудови договори (ако работникът продължи да работи 5 дена след изтичането на срока на договора и работодателят не осъществи писмен протест, договарът автоматично се превръща в постоянен);
- сравнително добра защита на определени категории работници (бременни жени, майки в отпуск за гледане на деца (до 3 години), отпуск по болест и инвалиди).

Тези характеристики на трудовото законодателство в частта му, която защитава работещите от уволнения, могат да се определят като умерени и близки до средното равнище на европейските страни. Потвърждение на това са количествените оценки за строгостта на законовата защита на заетите, направена от С. Каз и А. Несперова.²² Общият индикатор за строгостта на законовата защита на заетите в България е оценен на 2.8 точки. Количествените оценки на отделните показатели са следните: период на предизвестие и максимално месечно обезщетение за уволнение (в месеци) – 7; трудност при уволнения – 2.9 точки; индекс на регулярните трудови договори – 2.3 точки и индекс на временните трудови договори – 2.5 точки. Позицията на България е над средното равнище за страните-членки на ЕС (2.4) и новоприсъединилите се държави от Централна и Източна Европа (2.5). В този смисъл законовата защита на заетите не може да се приеме нито за ниска, нито за висока.

²² Cazes, S., A. Nesporova. Labour markets in transition: Balancing flexibility&security in Central and Eastern Europe. ILO, Geneva, p. 100.

Б. Система на договаряне и профсъюзи

Една от основните институции на пазара на труда е системата на тристранно сътрудничество. Тя участва във формирането на голяма част от трудовите взаимоотношения между държавата, синдикатите и работодателите. Нейното влияние върху гъвкавостта на трудовия пазар се определя от характерните черти на системата и относителната сила на договарящите се страни. Системата на социален диалог оказва в една или друга степен въздействие върху голяма част от параметрите на пазара на труда, но нейното най-съществено влияние е върху гъвкавостта на работната заплата.

Влиянието на договарянето върху гъвкавостта на пазара на труда се определя от няколко основни характеристики на системата, които се отнасят до нейния тип, степента на разпространение, степента на координация на договарящите се страни и обхвата (членска маса) на синдикалните организации.

В това отношение типът на системата има определящо значение. Централизираната система на договаряне, която се базира на принципа на субординацията между отделните равнища на водене на преговори, ограничава гъвкавостта на пазара на труда. При нея взетите решения на национално равнище стават задължителни или препоръчителни за по-ниските равнища. Това намалява полето на маневреност на преговорите, осъществявани на по-ниски нива, и способността за адаптация към променящите се условия. Освен това взетите решения на национално равнище (например за размера на минималната работната заплата или за растежа на средната работна заплата) могат да се окажат неизпълними за голяма част от фирмите.

Децентрализираната система на договаряне създава значително по-благоприятни условия за постигане на по-висока гъвкавост на пазара на труда. Това се дължи на липсата на национално равнище на договаряне, което от своя страна определя по-ниска йерархична съподчиненост. Координацията между отделните равнища достига най-висока степен до браншово ниво. В случая преобладава договарянето на фирмено равнище, където може да се постигне най-висока степен на адаптация към фирмените условия. Това намалява ограниченията върху адаптивността на фирмено равнище.

Какъв е типът на системата на договаряне в България и какви условия създава за гъвкавост на пазара на труда?

В началото на 90-те години се формира системата на съвременните индустриални отношения в България, която придоби законова форма с измененията на Кодекса на труда през 2003 г. Чрез въвеждането на колективното трудово договаряне индустриалните отношения по форма и съдържание се доближиха до тези в развитите пазарни икономики. Типът на индустриалните отношения у нас, и респ. на системата на договаряне, притежава своя специфика, която я отличава от традиционното разбиране за централизирана и децентрализирана система. По своята същност тя може да се определи като система от национално-централизиран тип. Основните

характеристики²³ показват, че тя не е типично централизирана, защото няма ясно изразена зависимост и субординация на решенията, взети на по-високо равнище.²⁴ Същевременно съществуването на национално ниво я отличава от децентрализираната система. Отделните равнища на договаряне притежават различна степен на развитие, като най-слабо развито е браншовото договаряне. Практически системата функционира на национално и на фирмено равнище. Консултативният характер на договарянето на национално равнище и преобладаващото договаряне на фирмено доближават функционирането на системата на индустриалните отношения в България до това на децентрализираната система.

Посочената специфика на национално-централизираната система на договаряне дава основание да се направи изводът, че нейното влияние върху гъвкавостта на пазара на труда не се различава съществено от това на децентрализираната система. Ограниченията произтичат от централизираното определяне на минималната работна заплата.

Тази особеност на системата се отразява върху измерването на степента на централизация. Количественото ѝ оценяване се основава на точкова система и зависи от равнището, на което се договарят и определят колективните трудови договори.²⁵ Оценката на степента на централизация в България е направена на базата на методологията²⁶ на ОИСР с оглед постигането на сравнимост със страните от тази организация.

В България колективното трудово договаряне и по-конкретно договарянето на работната заплата и условията на труд се осъществяват предимно на фирмено равнище. В началния период след законовото утвърждаване на индустриалните отношения през 1993 г. договарянето се осъществява на

²³ За по-подробно описание вж. Beleva, I., V. Tzanov. *Labour Market Flexibility and Employment Security: Bulgaria*. ILO, Employment paper 2011/30, Geneva, 2001, p. 47-53.

²⁴ Изключение прави спазването на договореностите по отношение на минималната работна заплата, която е задължителна като минимална граница за по-ниските равнища. Подобно отношение имаха договореностите на параметрите на механизма за допълнително данъчно облагане на средствата за работна заплата.

²⁵ Вж. Golden, M. *Union Centralization among Advanced Industrial Societies: An Empirical Study*, mimeo, 2002, www.shelly.ucla.edu/data; Iversen, J. *Contested Economic Institutions, The politics of Macroeconomics and Wage Bargaining in Advanced Democracies*. Cambridge University Press, Cambridge, 1999, p. 469-504; Traxler, F., S. Blaschue and B. Kittel. *National Labour Relations in Internationalized Markets. A comparative Study of Institutions, Change, and Performance*. Oxford, 2001.

²⁶ Методологията, използвана за страните от ОИСР, се базира на точкова система, която разграничава пет равнища на централизация: първото приема стойност 1 и се характеризира с преобладаване на договарянето на фирмено равнище; второто приема стойност 2 и изразява комбинирано договаряне на фирмено и секторно равнище със значителен превес на първото; третото приема стойност 3 и се отличава с доминиращо договаряне на секторно равнище; четвъртото (стойност 4) се свързва с преобладаващо секторно договаряне и препоръчителни решения, взети на централно ниво, петата степен (стойност 5) са важни споразумения за размера на заплатите, взети на централно равнище (OECD. *Employment Outlook*, 2004, p. 151).

фирмено ниво. На национално равнище (в рамките на Националния съвет за тристранно сътрудничество) обект на договаряне в областта на трудовото възнаграждение е минималната работна заплата и параметрите на прилагания тогава механизъм за ограничаване растежа на работните заплати в общественения сектор. След провеждането на консултации (независимо дали е постигнато съгласие, или не) правителството издава съответните подзаконови актове, валидни за всички стопански субекти. Важна особеност на въпросите, които се договарят на национално равнище, е, че те нямат пряко отношение към размера на работната заплата, договарян на фирмено равнище. Следователно според приетата методология за оценяване на степента на централизация трябва да се елиминира най-високото равнище. Отсъствието през този период на браншово (секторно) договаряне е предпоставка да се елиминират 2-4 степени от скалата за оценяване. В случая най-подходящата оценка за степента на централизация е 1.

През втората половина на 90-те години започна развитието на браншовото договаряне на работната заплата и подписването на браншови трудови договори. Независимо от опитите за неговото стимулиране обаче то не получи значително разпространение. Напротив, след 2000 г. браншовите договорености започнаха да намаляват. Въпреки слабото разпространение на секторното договаряне у нас е логично оценката за степента на централизация да се приеме за 2.

Сравнението на степента на централизация в България с други държави показва, че у нас тя е на по-ниско равнище от повечето развити страни в ЕС. Например за Австрия, Белгия, Германия, Дания и Испания оценката е 3, а за Ирландия, Португалия и Норвегия – 4. За страните от Централна и Източна Европа оценките варират между 1 и 2.

Важна характеристика на системата на договаряне, която оказва съществено влияние върху гъвкавостта на пазара на труда, е степента на разпространение (покрытие). В икономическата литература се използват два основни показателя за нейното измерване. Първият е относителният дял на броя на синдикалните членове в общия брой работници, получаващи заплата по трудово правоотношение, и измерва степента на синдикализация на работниците. Вторият показател е относителният дял на работниците, покрити от колективното трудово договаряне. Той дава отговор на въпроса на каква част от заетите условията на труд (работна заплата, работно време и пр.) се определят чрез колективно трудово договаряне. Колкото повече работници са обхванати от системата на колективно трудово договаряне, толкова по-съществено е нейното влияние върху основните параметри на пазара на труда, респ. върху неговата гъвкавост.

Според изследване на МОТ²⁷ от 1995 г. относителният дял на профсъюзните членове в общия брой на работниците по трудово правоотношение в България

²⁷ Pekka, A., P. Repo. Trade Union Experience in Collective Bargaining in Central Europe. Geneva, 1997.

е 58.2%. Близка до тази е и оценката в едно изследване²⁸ на пазара на труда в България, проведено през 1996 г. Според получените резултати в около 56% от фирмите се осъществява колективно трудово договаряне. Твърде вероятно е в сегашните условия този процент да е значително по-нисък и да варира в рамките на 30-40%.

По отношение на степента на синдикализираност на работниците България се отличава със съществено намаляване броя на синдикалните членове. Относителният дял на работниците, членуващи в синдикални организации, спада от 58.2% в края на 90-те години на 28% през 2005 г. Синдикалното покритие на заетите у нас е близко до това в Естония (36.1) и Полша (33.8). В сравнение със останалите страни от ЕС профсъюзите в България имат значително по-малка членска маса. В по-голяма част от развитите европейски държави този процент достига около и малко повече от една трета. При тях разнообразието на дела на синдикалните членове сред работниците е много по-голямо, отколкото в страните от Централна и Източна Европа. Техният относителен дял варира от 10% във Франция до 88% в Исландия. Скандинавските страни се отличават с по-голям дял на синдикалната членска маса сред заетите.

Представените оценки показват, че в средата на първото десетилетие на XXI век степента на синдикализираност на работниците в България може да се оцени като по-ниска от средната за страните от ЕС (44.4%) и от ОСИР (39.6%).

Вторият важен показател, измерващ разпространението на системата на договаряне, е процентът на работниците, покрити от колективното трудово договаряне. Този показател дава по-реалистична картина за степента, в която трудовите условия на работниците се определят от институцията на колективното договаряне.

В България колективното трудово договаряне покрива около 38% от работниците. То не е широко разпространено в частния сектор, а съществува предимно в големите фирми, където след тяхната приватизация се запазват синдикалните организации. Практиката показва, че в новосъздадените средни и големи частни фирми няма синдикални организации.

Оценките за разпространението на колективното трудово договаряне в страните от Централна и Източна Европа показват твърде хомогенна картина на едно сравнително широко покритие.²⁹ От всички изследвани държави³⁰ единствено България, Естония и Чехия имат среден индекс на разпространение³¹ 2. Покритието в останалите страни е над 70% и респ.

²⁸ Изследването обхваща 309 фирми от всички отрасли на икономиката.

²⁹ Cazes, S., A. Nesporova. Цит. съч.

³⁰ Изследването включва България, Естония, Чехия, Унгария, Словакия, Словения, Русия, Полша и Украйна.

³¹ За целта е използвана тристепенна скала на измерване, която приема следните стойности: 1 – когато процентът на покритие на работниците е под 25%; 2 – покритието на работниците е между 26-69% и 3 – когато покритието е над 70%.

приема стойност 3. В страните от ЕС-15 колективното трудово договаряне покрива значителна част от работниците въпреки по-ниската степен на разпространение на синдикално покритие. При повечето от тях индексът на покритие е 3.

Третата характеристика на системата на договаряне, която оказва влияние върху гъвкавостта на пазара на труда, е степента на координация. Тя може да се разглежда в два аспекта – координация между отделните равнища на договаряне (вертикална) и между социалните партньори на всяко отделно равнище (хоризонтална). Вертикалната координация се изразява в съгласуване на решенията между отделните равнища (взетите решения на по-ниските нива на договаряне произтичат или са обвързани с тези, взети на по-високото). Хоризонталната координация се свързва с координиране на действията сред синдикалните организации, между работодателите и между социалните партньори.

В България след втората половина на 90-те години степента на вертикална координация може да се оцени като ниска. Аргументите за тази оценка са няколко. На първо място, консултациите, провеждани на национално равнище, не включват договаряне на размера или динамиката на работната заплата, които да са препоръчителни или задължителни за по-ниските равнища. Работната заплата се определя главно на фирмено и в отделни случаи на браншово ниво. При нейното договаряне не е необходимо съобразяване (координация) с постигнати договорености на други, по-високи равнища. Изключение прави минималната работна заплата. Тя се определя на национално ниво и е задължителен минимален праг за по-ниските равнища. В този смисъл договарянето на минимална работна заплата в предприятията е съобразено с националното равнище.

Подписаният от социалните партньори през 2006 г. “Пакт за икономическо и социално развитие на Република България до 2009 година” ще доведе до чувствително засилване на вертикалната координация. Според Пакта на национално равнище трябва да се определя препоръчителният темп на работните заплати, обвързан с инфлацията, производителността на труда и други макроикономически показатели.

На второ място, няма общоприет (пилотен) модел на договаряне на равнище ключов бранш или индустрия, който да бъде образец за по-ниските равнища. Такъв модел на договаряне съществува в Германия, където преговорите се извършват на регионално и браншово равнище, като за образец на договореностите се приемат постигнатите споразумения в една от водещите индустрии (предимно сектора на металообработването). При този модел координацията между равнищата на договаряне е сравнително висока.

На трето място, държавната намеса при определянето на заплатите намалява след премахването на ограниченията върху растежа на работната заплата в обществения сектор. На равнище предприятие, което е преобладаващо в страната, договарянето се осъществява между работодателите и синдикатите,

т.е. няма държавно участие. В договарянето на браншово равнище държавата, в лицето на съответния отраслов министър, участва в преговорите като страна в тристранния диалог, но въздействието, което може да окаже върху определянето на заплатите, е ограничено.

Подобно на вертикалната координация, хоризонталната е също на ниско равнище. Между колективното договаряне в отделните организации на дадено равнище не съществуват връзки и взаимодействия. Преговорите между социалните партньори на фирмено или браншово ниво са независими едни от други и взетите решения за размера на заплатите или условията на труд не са взаимнообвързани. В това отношение България се отличава от някои страни от ЕС (Италия, Холандия, Белгия и Дания), в които съществуват различни форми на координация между преговорите в отделни браншове.

Количествените оценки на степента на координация при колективното трудово договаряне обикновено се базират на точкова система, отговаряща на определени критерии. В икономическата литература³² съществуват различни критерии за оценяване. В България се използва методологията на ОИСП³³, което позволява сравнимост със страните от организацията.

На основата на посочените особености на вертикалната и хоризонтална координация между отделните равнища в процеса на договаряне и в съответствие с критериите за оценяване степента на координация в България отговаря на второто равнище с оценка 2. Основание за тази оценка е липсата на координация на върха между отделните конфедерации на синдикатите при определянето на заплатите, държавата не се намесва при определянето на трудовите възнаграждения, липсват специализирани координационни институции и модел на подражание. Отсъствието на тези особености елиминира по-високите степени на координация (равнищата от 3 до 5). Същевременно втората степен на координация изисква фрагментарно договаряне на браншово (секторно) и фирмено равнище с или без прилагането

³² Вж. Kenworthy, I. Wage-setting Measures, Survey and Assessment. – World Politics, Vol. 54, October, 2001, p. 57-87; Kenworthy, I. Wage-setting Co-ordination Scores, www.emory.edu/SOC/ Ikenworthy; Ochel, W. Collective Bargaining (Centralisation/Co-ordination). Ifo Institute, mimeo.

³³ Методологията разграничава пет равнища на координация със следните стойности: 1 - фрагментарно разпространено договаряне на фирмено равнище със слаба или без координация с по-високите равнища; 2 – фрагментарно договаряне на отраслово (браншово) и фирмено равнище със слаб или без модел на подражание; 3 – браншово договаряне с нерегулярен модел и средна координация между основните договарящи се страни; 4 – а) неформална координация при договарянето на браншово и фирмено равнище чрез съответни сдружения; б) координация чрез съответни конфедерации, вкл. държавно спонсориран преговори (тристранни споразумения, социални пактове и др.); в) регулярно приемани модели на подражание с висока степен на синдикална концентрация и координация между големи фирми; г) държавен арбитраж на заплатите; 5 – а) неформална координация на браншово (секторно) равнище чрез специализирани синдикални конфедерации, б) координирано договаряне на върхово равнище или държавно определяне на заплатите със задължително спазване на договореностите (OECD Employment Outlook, 2004, p. 151).

на модел на заплатите, който да бъде следван. България се доближава до това равнище, тъй като договаряне се осъществява както на фирмено, така и браншово равнище без модел на определяне на заплатите, който да бъде следван от по-ниските нива.

В сравнение със страните от ОИСР у нас степента на координация между институциите, определящи работната заплата, е малка. Тя е два пъти по-ниска от повечето развити европейски държави³⁴ (Австрия – 4, Германия – 4, Дания – 4, Ирландия – 4) и по-висока от страните в Централна Европа (Полша – 1, Чехия – 1 и Унгария – 1). В развитите европейски страни високата степен на координация се дължи на прилагането на различни форми на съгласуване на заплатите, осъществявано между социалните партньори на върхово секторно равнище, или на възприемането на договорено равнище на заплащане в един от водещите сектори на икономиката. В отделни държави се практикува и държавна намеса чрез тристранни договорености. За страните с новосъздадени пазарни икономики е типична ниската степен на координация между равнищата на договаряне.

На базата на направените оценки за основните показатели, характеризиращи системата на колективното трудово договаряне у нас, могат да се направят следните изводи за съотношенията между тях:

Първо, между степента на синдикализация (броя на синдикалните членове) и обхвата на колективното трудово договаряне (броя на работниците, покрити от него) съществува асиметрия. Броят на синдикалните членове е значително по-малък от този на работниците, покрити от колективното трудово договаряне. Тази особеност е типична за почти всички страни. Особено силно е несъответствието във Франция, Германия, Австрия и Испания. Новоприетите държави в ЕС (Унгария, Полша, Чехия и Словакия) се отличават с относително ниска степен на покритие и членска маса. Едновременно с това различията между тези два показателя са сравнително малки. В това отношение България се доближава до тези страни.

Второ, между степента на централизация и степента на координация съществува съответствие. В голяма част от страните в ЕС степента на координация е по-висока от тази на централизация. Това означава, че равнището на централизация е необходимо, но недостатъчно условие за съществуването на висока степен на координация. Последната е предпоставка за постигането на предимства в процеса на договаряне и в този смисъл условие за по-силно влияние върху параметрите на пазара на труда.

³⁴ Пак там, с. 151.

2.2. Политики на пазара на труда

А. Системата на социално осигуряване на безработните

Системата на социално осигуряване на безработните заема важно място сред институциите на пазара на труда поради функцията, която изпълнява – да оказва временна финансова подкрепа на безработните чрез осигуряване на доходи. Чрез нея се реализират пасивните политики на пазара на труда. В този смисъл тя оказва влияние върху параметрите на пазара на труда и по-конкретно върху неговото предлагане. Колкото „по-щедра” е социалната защита на безработните, толкова, при равни други условия е по-слаба мотивацията на безработните при търсенето на труд.

Системата за социална защита на безработните е регламентирана чрез законовата уредба на страната³⁵ и през 90-те години на миналия век търпи съществени изменения. Промените са насочени главно към намаляване „щедростта” на системата за социално подпомагане на безработните и активизиране на тяхното поведение при търсенето на работа.

Основните показатели, характеризиращи системата за обезщетения при безработица, са следните: степен на заместване на работната заплата с обезщетения за безработица, съотношение между обезщетения и работна заплата, обхват на обезщетенията, продължителност на получаване и относителен дял на тези разходи в БВП.

Степента на заместване се определя като отношение на размера на обезщетението към работната заплата, която работникът е получавал преди уволнението. Според българската нормативна уредба размерът на обезщетението се определя на 60% от получения среден месечен осигурителен доход за последните 9 месеца, през които лицето е осигурявано за всички осигурителни рискове. То е ограничено в рамките на 80-150% от минималната работна заплата. Следователно може да се приеме, че коефициентът на заместване е около 60% от работната заплата.

В сравнение с другите страни от Централна и Източна Европа България се нарежда сред масовия случай. В повечето от страните коефициентът на

³⁵ Първият закон, регулиращ социалната защита на безработните, беше Законът за защита на безработицата и насърчаване на заетостта. Той регулира различни въпроси, които безработицата като социален риск повдига, и създава държавна система за нейното управление. Обезщетенията за безработица се изплащаха от Фонда за професионална квалификация и безработица (ПКБ), финансирани от вноските на работодателите и работниците. Този закон претърпя значителни промени и допълнения. През 2001 г. беше приет нов закон – Закон за насърчаване на заетостта. Неговите основни функции са да насърчава и защитава заетостта; обучението на безработните и зетите; посреднически услуги за информиране и заетост на българските граждани. Въпросите на социалното осигуряване се разглеждат отделно от този закон и са включени в Кодекса на социалното осигуряване.

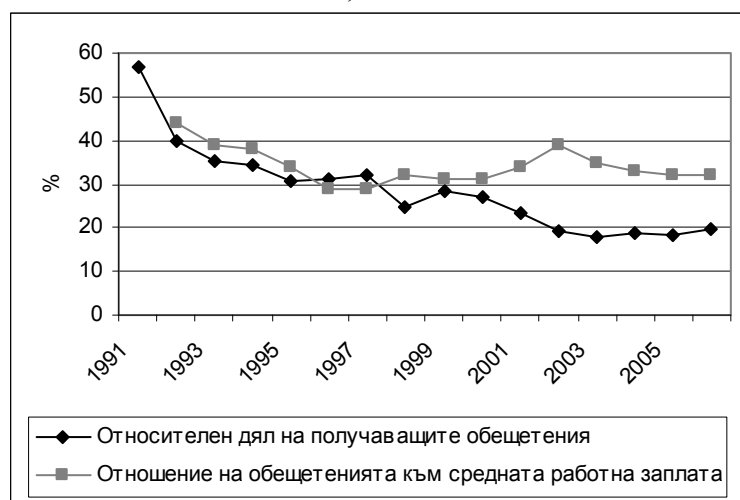
заместване варира в рамките на 60-65% (Чехия, Словакия, Унгария и Словения). В Полша той е 40% от работната заплата, докато в Украйна – 100%.

Съотношението между равнището на обезщетение и средната работна заплата за периода 1992-2005 г. бележи тенденция към понижаване (вж. фиг. 10), като общо за целия период то се изменя в рамките на 10 процентни пункта (19% през 2005 г. и 44% през 1992 г.).

Сравненията с други страни от Централна и Източна Европа показват по-значими различия. България се нарежда сред държавите със средно висок дял на обезщетенията към средната работна заплата. Данните показват, че у нас през 1998 г. съотношението е било 32% и е по-високо от това в Чехия (24%), Унгария (28%), Украйна (23%) и Русия (26%), но по-ниско, отколкото в Естония (75%), Полша (36), Словения (44%).

Фигура 10

Обхват на обезщетенията за безработица и отношение към средната работна заплата, 1991-2006 г.



Източник: Пазарът на труда; АЗ. НОИ. Статистически бюлетин.

Продължителността на получаваните обезщетения за безработица в България е определена в рамките от 4 до 12 месеца и зависи от размера на трудовия стаж. Минималната и максималната продължителност на обезщетение се определят годишно със Закона за бюджета на общественото осигуряване. На фона на европейските страни максималната продължителност на получаваните обезщетения за безработица у нас са на средно равнище. Понисък срок имат Чехия и Естония (6 месеца), а двойно по-дълъг (24 месеца) – Русия и Словения.

Обхватът на безработните, получаващи обезщетения за безработица, не е голям и бележи тенденция към ограничаване (фиг. 10). По-свободният достъп

до системата в началото на 90-те години формираше относително високо покритие. През 1991 г., когато системата беше създадена, тя обхващаше повече от половината регистрирани безработни. За периода 1999-2005 г. относителният дял на безработните, получаващи обезщетения за безработица, намалява с около 11 процентни пункта, като общо за периода 1992-2005 г. той се съкращава с повече от два пъти.

Тази динамика на броя на безработните, получаващи обезщетения за безработица поставя България сред страните със сравнително нисък обхват. Страните от Централна и Източна Европа с най-високо покритие на социалноосигурителната система за безработните през 1998 г. са Русия (89.5%), следвана от Унгария (73.9%), Естония (59.3%), Украйна (53.1%). Покритието в България през тази година е 24.8%, а това в Полша е 23.1% и в Чехия – 48.8%.

Разходите за пасивни политики на пазара на труда като процент от БВП остават относително ниски (под 1%) и се променят успоредно с динамиката на броя на безработните, получаващи обезщетения и помощи за безработица. Това съотношение се променя в зависимост от колебанията в новорегистрираните безработни. За периода 1993-1996 г. то намалява от 0.73 на 0.27%, като след това с увеличаването на безработицата нараства на 0.62% през 2000 г. Относителният дял на разходите за пасивни мерки в БВП през 2005 г. намалява на 0.21%.

Оценката на показателите, характеризиращи системата за социално осигуряване на безработните (защитата при безработица), може да се обобщи в следното:

- слабо покритие на получаващите обезщетения при безработица. Техният дял е сравнително малък – за 2003 г. той възлиза на 18.3% от регистрираните безработни. В динамичен аспект е налице тенденция към понижаване, която се изразява в намаляване на този дял през изследвания период с близо 39 процентни пункта;
- сравнително ниско съотношение между размера на помощите за безработица и средната работна заплата. Процентът на заместване на работната заплата с обезщетения за безработица през 2005 г. е 32%. През последните 3 години се наблюдава тенденция към задържане, което означава, че намаленият обхват на защитените безработни се компенсира с нарастване размера на обезщетенията;
- относително малка продължителност на периода на получаване на обезщетения при безработица – той е диференциран в зависимост от трудовия стаж;
- сравнително ниски разходи за пасивни мерки на пазара на труда.

Б. Активни политики на пазара на труда

Активните политики на пазара на труда (АППТ) са основен инструмент за въздействие на институциите, пряко свързани с трудовия пазар. Тяхното развитие през 90-те години е насочено към активизиране на търсенето и предлагането труд с оглед подобряването на основните параметри на трудовия пазар. В структурно отношение и по съдържание активните политики не се различават съществено от тези, прилагани в ЕС. Те включват широка гама от програми, насочени към подобряване на заетостта, развитие на предприемачеството, повишаване на квалификацията, развитие на бизнеса и заетостта, разкриване на нови работни места и др. Приоритетите на програмите са насочени към рисковите групи на пазара на труда и регионите с висока безработица – младежите, дълготрайно безработните, хората пред пенсионна възраст.

Най-общо активните политики на пазара на труда могат да се характеризират с два основни параметъра – обем на разходите и разпространеност, които оказват съществено влияние върху параметрите на трудовия пазар.

Разходите за активни политики на пазара на труда, измерени като процент от БВП, са относително ниски (под 1%). Те се характеризират обаче с положителен тренд, което означава, че за изследвания период бележат увеличаване (фиг. 11). За периода 1993-1997 г. средният дял на разходите за АППТ е 0.16%; през 1998-2000 г. нараства на 0.27% и за периода 2001-2005 г. се повишава на 0.39%. Тези дялове, отнесени към безработните,³⁶ са следните: 1993-1997 г. – 0.012; 1998-2000 г. – 0.018; 2001-2003 г. – 0.026. Резултати показват, че през изследвания период все повече средства се насочват към активни политики на пазара на труда.

Високи или ниски са разходите за активни политики на пазара на труда? Отговорът на този въпрос трябва да се търси в сравнителния анализ на тези разходи в отделните страни. Сред държавите от Централна и Източна Европа България изостава по разходи за активни политики на 1 безработен от Словения, Полша и Унгария.³⁷ Още по-голямо е изоставането (над 5 пъти) от средното европейско равнище, което по цитирания източник е 0.16. Следователно разходите за активни политики на пазара на труда могат да се квалифицират като ниски.

Вторият параметър на активните политики (обхват) се изменя паралелно с увеличаването на разходите. Броят на участниците в активните политики бележи тенденция към нарастване (фиг. 10). За периода 1995-1997 г. 19.7% от безработните са обхванати от активни мерки на пазара на труда, за 1998-2000 г. този дял нараства на 20.4%, а за 2001-2005 г. – 23.6%. Особено силно е разширяването на обхвата след 2001 г. Независимо от това положително

³⁶ Съотношение на относителния дял на АППТ в БВП към процента на регистрираните безработни.

³⁷ Сравнението е направено по данни от Cazes, S., A. Nesporova. Цит. съч., с. 117.

развитие обхватът на АППТ е относително нисък. Близко 60% от безработните не са обхванати от мерки за насърчаване на заетостта.

Фигура 11

Относителен дял на разходите за АППТ в БВП и относителен дял на участниците в регистрираните безработни, 1993-2006 г.



Източник: НСИ. Статистически годишник; Агенция по заетостта. Годишни отчети.

Обобщавайки резултатите от анализа на основните параметри на активните политики на пазара на труда, могат да се направят следните изводи за техния характер:

- относително слаба интервенция на държавата на пазара на труда чрез активни политики;
- ниско равнище на разходите за АППТ;
- малък обхват на активните политики на пазара на труда;
- равнището на разходите и обхватът на АППТ бележат тенденция към нарастване.

3. Институции и пазарът на труда: връзки и зависимости

Взаимодействието между институциите и основните параметри на пазара на труда е обект на сериозни научни дебати и голям брой емпирични изследвания от средата на 80-те години на миналия век. Основният въпрос е дали институциите на пазара на труда оказват влияние върху неговото функциониране и ако това е така, какви са връзките и степента на въздействие. Досегашните резултати не дават еднозначен отговор за влиянието на

отделните институции върху основните параметри на трудовия пазар. Например емпиричните оценки за влиянието на законовата защита на работниците върху безработицата не дават ясен отговор, въпреки теоретичните очаквания, че по-силната защита на работниците е положително корелирана с равнището на безработица. По-ясни са зависимостите между законовата защита и равнището и формите на заетост, между институциите, определящи работната заплата (колективното трудово договаряне) и нейната динамика.

Тук е направен опит за оценка на тези връзки и зависимости в условията на България. Такива опити досега не са правени. Емпиричният анализ среща сериозни затруднения, имащи предимно информационен характер. Липсата на подходяща статистическа информация се отнася не само за България, но и за всички останали страни, които са свързани със следните ограничения:

1. Количествените оценки, характеризиращи институциите в България, се отнасят за фиксиран период (края на 90-те години), докато тези за параметрите на пазара на труда притежават повременни редове от началото на 90-те години. Това се дължи на факта, че в динамичен аспект българските институции на пазара на труда не се променят съществено независимо от промените в трудовото законодателство. Даже и да се направят такива оценки на годишна основа, те няма да се променят във времето. Това затруднява използването на иконометрични и статистически техники за оценка на влиянието. Изход от тази ситуация е използването на асоциационен анализ, базиран на прости асоциации (сравнения) между променливите, и оценка на корелационни зависимости между отделните страни.
2. Отграничаването на влиянието на институциите върху пазара на труда и по-конкретно върху неговата гъвкавост е изключително трудно, особено в рамките на отделна страна. Върху функционирането на пазара на труда влияят значителен брой фактори, които трудно могат да бъдат инкорпорирани и контролирани в моделите за оценяване поради ниската степен на свобода (в моделите се използват данни за отделните страни). За България разполагаме с една оценка на равнището на трудовото законодателство и системата на колективно договаряне. Това не позволява прилагането на иконометрични техники за оценка на влиянието на тези системи върху параметрите на пазара на труда.

Независимо от посочените ограничения в тази част ще бъде направен опит за идентификация на съществуващите връзки и въздействия между институциите на пазара на труда и неговото функциониране.

3.1. Законовата защита на зетите и функционирането на пазара на труда

Връзката между защитата на зетите чрез трудовото законодателство и функционирането на пазара на труда може да се разглежда в различни аспекти. Обект на анализ тук са два аспекта на въздействие. Първият се отнася до

прякото влияние на законовата защита на зетите върху зетостта и безработицата, а вторият засяга взаимодействието между законовата защита и политиките на пазара на труда.

А. Връзка със зетостта и безработицата

Поради изтъкнатите причини трудно може да бъде направена емпирична оценка на влиянието на законовата защита на зетите върху зетостта и безработицата в България. Съществуващите емпирични изследвания се основават на регресии между отделните страни (cross-country regressions), като резултатите се интерпретират общо за изследваната група държави, но те не са валидни за отделна страна. С оглед да се установят тези ефекти за България, макар и в приблизителна степен, е използван асоциативен анализ между фактическото състояние на параметрите на пазара на труда и теоретичните представи за тези ефекти. Освен това е приложен сравнителен анализ с някои от новоприсъединилите се страни от ЕС.

В теоретичен план ефектите върху зетостта се изразяват в няколко аспекта. На първо място, по-силната защита на работниците води до стабилно и относително високо равнище на зетост. Поради законови трудности и висока цена при уволнения работодателите предпочитат да запазят броя на зетите, в резултат от което може да се очаква стабилна зетост. На второ място, силната защита на работниците осигурява по-голяма стабилност на работните места, което рефлектира върху удължаване продължителността на съществуване на работното място и ограничаване оборота на пазара на труда. На трето място, по-силната защита на зетите води до нарастване на броя на самонаетите лица поради ограничените възможности за наемане по трудово правоотношение.

По отношение на очакваните ефекти върху безработицата силната защита на зетите води до висока безработица поради стимулиране на нерегламентираната зетост и затруднения при назначаването на нови работници; увеличаване броя и дела на продължително безработните; висока безработица сред младежите, което е резултат от ограничените възможности за наемане на нови работници.

Сравнявайки фактическото състояние на параметрите на пазара на труда с посочените теоретични ефекти от прилагането на по-стриктно трудово законодателство, могат да се определят очакваните връзки със зетостта и безработицата (вж. табл. 5).

От данните, представени на табл. 5, може да се направи изводът, че законовата защита на работниците не оказва съществено влияние върху зетостта в България. Връзката между тях е относително слаба. Аргументите за този извод са следните: Първо, зетостта през изследвания период е относително ниска и се характеризира с чувствително понижаване. Умерената законова защита на зетите би трябвало да води до по-голяма стабилност на зетостта. Очевидно ефектът на трудовото законодателство върху зетостта е силно ограничен.

Равнището на заетост се формира изключително под въздействието на други фактори като намаленото търсене на труд. Второ, поради сравнително ниския дял на самонаетите лица през изследвания период и слабата тенденция към повишаване може да се предположи, че връзката между тях е по-осезателно изразена. Умереното трудово законодателство генерира относително ниско равнище на самонаетост. Трето, равнището и динамиката на оборота на пазара на труда (разглеждан като прекратяване и встъпване в нови трудови отношения) индикират за слабо въздействие на законовата защита. Голямото нарастване на броя на лицата, прекратили и влезли в нови трудови отношения през последните 8 години, показва, че трудовото законодателство има слабо въздействие върху оборота на трудовия пазар.

Таблица 5

Очаквано взаимодействие между законовата защита на зетите и параметрите на пазара на труда

Равнище на законова защита на зетите	Състояние на параметрите на зетостта и безработицата	Очаквано въздействие върху зетостта и безработицата
Ефекти върху зетостта		
Умерено	Равнище на зетост – относително ниско (коэффициентът на зетост за периода 2000-2005 г. е 52.2%)	Слабо
	Динамика на зетостта – намалява (за периода 1990-2005 г. броят на зетите спада с около 20%)	Слабо
	Самонаети – равнище от 9.8% средно за периода 1996-2003 г. Динамика – слабо нарастване	Умерено
	Оборот на пазара на труда – равнище – средно за периода 1990-2005 г. около 55% от наетите прекратяват и влизат в нови трудови отношения. Динамика – увеличаване, особено силно след 1996 г.	Слабо
Ефекти върху безработицата		
Умерено	Равнище на безработица – относително високо (средното равнище на безработица за периода 1990-2005 г. е 13.9%)	Слабо
	Динамика на безработицата – ясно изразени периоди на увеличаване и понижаване	Слабо
	Продължително безработни – относително висок дял (повече от половината са дългосрочно безработни)	Слабо
	Младежка безработица – относително висок дял (средният коефициент на безработица сред младежите за периода 2000-2006 г. е 29.3%) Тенденция към понижаване.	Слабо

Връзката между законовата защита на зетите и безработицата се оказва също слабо изразена. Високото равнище на безработица както и нейната колеблива

динамика не съответстват на умерената защита на заетите. Тези два параметъра на безработицата по-скоро биха се корелирали с една по-силна защита. Другите два параметъра – дългосрочно безработните и младежката безработица, също се асоциират трудно с умерената защита. Поддържането на висок относителен дял на дългосрочно безработните до голяма степен е свързано с ниската квалификация на продължително безработните, а не с невъзможността за разкриване на нови работни места. Проблемът е в това, че квалификацията на дългосрочно безработните не съответства на изискванията на разкритите нови работни места. Връзката между защитата на заетите и младежката безработица също може да се определи като слаба. Младежката безработица е сравнително висока с тенденция да намалява през последните години. Законовата защита на заетите не ограничава наемаването на младежи и още повече не е съпричастна към понижаването на младежката безработица. Високото равнище на безработица сред младежите е свързано предимно с изискванията на работодателите за притежаване на трудов стаж и изградени умения по специалността.

Представените оценки за съществуването на относително слаба връзка между законовата защита на работниците, заетостта и безработицата се подкрепят от изводите, направени на базата на сравнения между отделните страни.³⁸ Между законовата защита на заетите и безработицата (общото равнище на безработица и равнището на младежката безработица) е установена слаба корелационна зависимост. Страни с по-либерално трудово законодателство (Унгария, Полша и Словакия), както и такива с умерена защита на заетите (България) и с по-силна защита (Словения) имат относително висока безработица. Ниска положителна корелация е установена между законовата защита на заетите и коефициента на заетост. Страни с различно равнище на законова защита на заетите се характеризират със сравнително ниска степен на заетост.

Анализът на връзката между равнището на законовата защита на работниците, заетостта и безработицата в България показва, че тя е относително слаба и не се отличава съществено от тази в другите новоприети страни в ЕС. На тази основа може да се очаква, че ефектите върху заетостта и безработицата не са големи.

Б. Взаимодействие между законовата защита на заетите и политиките на пазара на труда

Взаимодействието между трудовото законодателство в частта му, свързана със защитата на работниците, и провежданите политики на пазара на труда имат важно значение за поведението на търсещите и предлагащите труд. Връзките между тях обикновено се определят като взаимозаменяеми или взаимодопълняеми. В първия случай едното компенсира другото. Например силната защита на работниците се съчетава със слаба социална защита и

³⁸ Вж. Cazes, S., A. Nesporova. Цит. съч., с. 102-107.

обратното. Вторият случай се свързва със съществуването и на двете форми на защита – на заетите и социална, като изрично се подчертава, че тя трябва да бъде висока. Съществуването на “слаба” и “силна” допълняемост в литературата³⁹ се дефинира като наличие на положителна корелация в първия случай, а във втория едното не може да съществува без другото.

Основният въпрос, който ще бъде изследван в тази част, е какви са връзките между законовата защита на работниците и политиките на пазара на труда. В изследването ще бъдат анализирани две конкретни взаимодействия: между законовата защита на заетите и пасивните и активните политики на пазара на труда.

1. Връзка между законовата защита на заетите и пасивните политики на пазара на труда

Идентификацията на връзките между законовата защита на заетите и политиките на пазара на труда изисква подробна оценка за последните. За съжаление няма количествени индикатори, които да дават обобщена оценка на политиките на пазара на труда, но в качествено отношение могат да се характеризират отделните показатели на тази политика (обхват, разходи, продължителност и др.).

Обобщавайки характеристиките на законовата защита на заетите и пасивната социална защита на безработните, се очертава зависимост, според която на умерената законова защита съответства по-слаба социална защита на безработните (вж. табл. 6). Възможността на работодателите сравнително лесно да уволняват работници не се компенсира от “по-щедра” система за обезщетение за безработните. Уволнените работници получават обезщетения за безработица в рамките до 1 година, като размерът на обезщетенията не надхвърля 60% от възнаграждението преди уволнението.

Таблица 6
Връзка между законовата защита на заетите и основните показатели на пасивна политика на пазара на труда

Равнище на законова защита на заетите	Равнище на пасивна защита на безработните
умерена	Обхват: нисък
	Продължителност: относително ниска
	Разходи: ниски
	Коефициент на заместване: нисък

Връзката между защитата на заетите и социалната защита на безработните не може да се окачестви като заменяема. На умерената защита на заетите не се противопоставя висока социална защита на безработните. Тази връзка не може да се оцени и като допълняема в смисъла на съответствие между висока

³⁹ Вж. Auer, P. and S. Cazes (ed.). Employment stability in an age of flexibility. Evidence from industrialized countries. ILO, Geneva, 2003, p. 5.

защита както на заетите, така и на безработните. Оценката, която би трябвало да се даде, е, че съществува “слаба” положителна връзка между защитата на заетите и безработните.

2. Връзка между законовата защита на заетите и активните политики на пазара на труда

Взаимодействието между защитата на заетите и активните политики на пазара на труда (АППТ) може да се оцени, като се използват два основни параметъра на тези политики – разходи и обхват.

На основата на посочените характеристики на активните политики на пазара на труда се очертава подобна на пасивните политики зависимост със защитата на заетите. На умерената защита на заетите съответства ниска защита на безработните чрез активни политики (вж. табл. 7). Сравнително лесното уволняване на работници не се компенсира в достатъчна степен с активни политики, които да спомогнат за възстановяването на заетостта.

Таблица 7

Връзка между законовата защита на заетите и основните показатели на АППТ

Равнище на законова защита на заетите	Равнище на активна защита на безработните
умерена	Обхват – нисък
	Разходи – ниски

На базата на разгледаните връзки между законовата защита на заетите и пасивните и активните политики на пазара на труда могат да се направят следните обобщения на връзката “защита на заетите и политиките на пазара на труда”:

- Умерената защита на заетите, осигурена от трудовото законодателство, кореспондира с относително слаба защита на безработните. Възможността на работодателите сравнително лесно да освобождават работна сила поради икономически и други причини не се компенсира с широкообхватни мерки, които да осигурят на безработните повторно завръщане към заетост.
- Няма основания да се смята, че съществува заменяемост между умерената защита на заетите и политиките на пазара на труда. Слабият обхват и ниските разходи за политики на трудовия пазар не заместват относително лесното уволнение на работниците.
- През последните години (особено след 2003 г.) е налице подобряване на активните политики. Това се изразява в чувствително увеличаване на разходите за активни политики и разширяване на техния обхват. Ефектът на тази политика е ясно изразен – намаляване на безработицата през последните години. Същевременно процесът на засилване на активните политики и постигнатия ефект потвърждават тезата за търсенето на

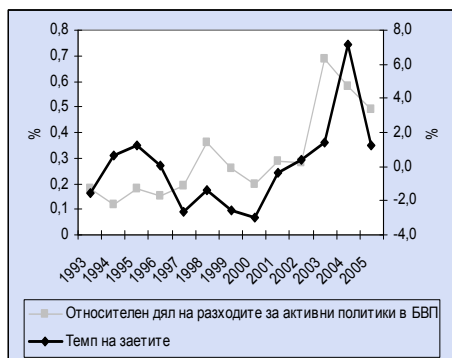
подходящ баланс между гъвкавост и сигурност. В случая на българския пазар на труда това означава засилване на активните политики.

3.2. Връзка между политиките на пазара на труда, заетостта и безработицата

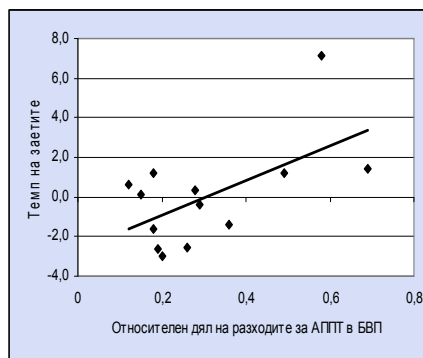
Политиките на трудовия пазар в България оказват непосредствено влияние върху заетостта и безработицата, макар да имат ограничен финансов ресурс. Особено осезателно е влиянието на активните мерки върху заетостта. Увеличаването на средствата за активни политики корелира положително с темпа на изменение на заетостта (фиг. 11). Това е особено показателно през периода след 2000 г. (фиг. 11А).

Фигура 11
Зависимост между дела на АППТ в БВП и темпа на заетост, 1995-2005

А. Динамика на относителния дял на АППТ в БВП и темпа на заетост



Б. Съотношение между дела на АППТ в БВП и темпа на заетост



Източник: НСИ, Статистически годишник; АЗ, Годишен отчет.

За този период относителният дял на разходите за АП в БВП се повишава с около 0.6 процентни пункта, а темпът на заетите от отрицателен достига до 7% през 2004 г. Очевидно разходите за активни политики имат своя принос за повишаването на заетостта. Това проличава ясно в края на периода, когато понижаването на разходите за АП в БВП имплицира намаляване на темпа на заетостта. Между разходите за АППТ и темпа на заетост съществува положителна корелационна зависимост (фиг. 11Б). Коефициентът на корелация е сравнително висок 0.59.

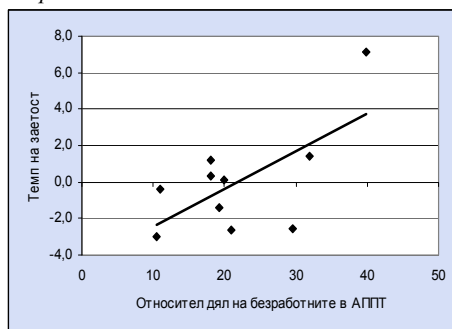
Фигура 12

Връзка между обхвата на АППТ и темпа за заетост, 1995-2005

А. Динамика на относителния дял на безработните в АППТ и темпа на заетост



Б. Съотношение между дела на безработните в АППТ и темпа на заетост



Източник: НСИ, Статистически годишник; АЗ, Годишен отчет.

Важен фактор за повишаването на заетостта в страната е обхватът на активните политики. Увеличаването на броя на безработните в активните мерки на пазара на труда води до нарастване на заетостта (вж. фиг. 12).

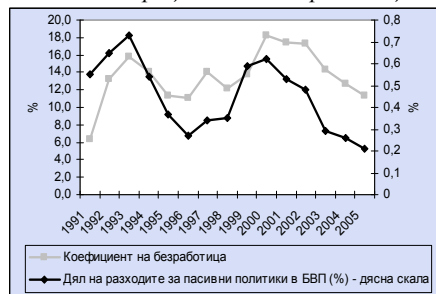
След 2000 г. се наблюдава паралелно разширяване на обхвата на АП и нарастване на темпа на заетите (вж. фиг. 12А). Връзката между тях е сравнително силна (коефициентът на корелация е 0.61) и дава основание за извода, че разширяването на обхвата на АППТ води до по-висока заетост.

За разлика от активните политики разходите за обезщетения за безработица нямат такова силно влияние върху равнището на безработица. Делът на разходите за ПП в БВП се изменя успоредно с промените в безработицата (фиг. 13А).

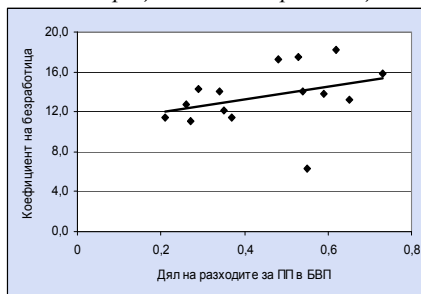
Фигура 13

Връзка между разходите за ПП и равнище на безработица, 1995-2005

А. Динамика на относителния дял на ПП в БВП и коефициента на безработица



Б. Съотношение между дела на ПП в БВП и коефициента на безработица



Източник: НОИ, Статистически справочник; АЗ, Годишен отчет.

Обобщавайки резултатите от оценките за връзката между политиките на пазара на труда и неговото функциониране, могат да се направят следните изводи:

Първо, провежданите политики на пазара на труда (особено след 2000 г.) оказват влияние върху функционирането му. В общи линии те водят до подобряване на неговите параметри и в този смисъл могат да се окажат като положителен коректив на негативно действащите фактори.

Второ, активните политики имат важен принос за повишаването на заетостта в България. Увеличаването на разходите и обхвата на тези политики може да се смята за важна предпоставка, стимулираща развитието на трудовия пазар.

Трето, разходите и обхватът на пасивните политики на пазара на труда не стимулират безработицата. Въпреки установената положителна зависимост между тях те не представляват основен фактор, ограничаващ предлагането на труд.

3.3. Колективното трудово договаряне и защитата на доходите

Колективното трудово договаряне като една от основните институции на пазара на труда е важен фактор за формирането и защитата на трудовите доходи на наетите работници. В това изследване връзката между доходите от труд и системата на договаряне се разглежда в три аспекта: защита на работната заплата, защита на минималната работна заплата и обвързаност на заплатите с производителността на труда. Тези три аспекта дават основание да се направят изводи за ефективността на системата на договаряне.

Една от основните функции на колективното трудово договаряне е защитата на работната заплата от инфлационните процеси и по-тясното ѝ обвързване с икономическите резултати. Динамиката на реалната работна заплата (минимална и средна) показва, че през изследвания период защитата от инфлацията е подценена. В сравнение с началото на 90-те години средната работна заплата ерозира с около 47%, а минималната с близо 40% (фиг. 14).

Това чувствително понижаване на покупателната способност на доходите на работещите е следствие предимно от непълната компенсация в условията на ценовите шокове през 1991, 1994, 1996 и 1997 г. Рестриктивната политика на държавата при определянето на компенсационните добавки в бюджетния сектор и неадекватното поведение на синдикатите в процеса на договаряне (слаби позиции на фирмено равнище) имаха решаващо значение в това отношение.

Промяна в държавната политика по отношение на минималната заплата настъпи след 2000 г. За този период минималната работна заплата се удвои, което значително повиши покупателната способност на доходите на нискоквалифицираните работници.

Фигура 14

Динамика на реалната брутна средна и минимална работна заплата, Индекс 1990=100



Източник: НСИ.

Другият важен елемент на сигурността на доходите на работещите е връзката на заплатите с производителността на труда. По-тясната връзка води до по-голяма стабилност и по-силна мотивация на заетите. Разходите на единица продукция остават постоянни и вероятно на по-високо равнище.

В България връзката между производителността на труда и работната заплата е не е висока. Тази зависимост генерира относително ниски разходи за труд и съответно по-слаба защита на доходите на работниците. Същевременно ниските разходи за труд и при уволнение намаляват защитата на работещите и възможността за уволнение.

Ефектът от сравнително ниската защита на реалната работна заплата стимулира мобилността на работниците да търсят допълнителни източници на доходи чрез втора работа или частична допълнителна заетост. Това се потвърждава от данните на домакинските бюджети.⁴⁰ Делът на доходите от допълнителна трудова заетост нараства около 11 пъти (от 0.4% през 1990 г. на 4.8% през 2005 г.).

3.4. Осигурителна защита

Трудовото и социалното законодателство гарантират социалната и здравна осигуреност на работниците, безработните и неактивното население. Работниците с трудови договори имат законово право на социално и здравно осигуряване. В този случай те разполагат с добра осигурителна защита.

⁴⁰ Бюджети на домакинствата в Република България. НСИ; различни години.

Проблемът засяга равнищата на осигуреност и регулярността на вноските за социално осигуряване, плащани от работодателя. Практиката показва, че до 2002 г. голяма част от заетите се осигуряват на минимална работна заплата или близка до нея, докато фактическият размер на получаваните възнаграждения е значително по-голям. Тази практика беше широко разпространена в частния сектор. Така работещите в този сектор не получаваха достатъчна осигурителна защита. Осигурителната сигурност няма пряко влияние върху мобилността и гъвкавостта на работниците, но от фискална и социална гледна точка ефектът е значителен. От финансова гледна точка финансовите потоци към социалните и здравните фондове са слаби и не кореспондират с фактическите трудови възнаграждения, а от социален аспект – работниците, осигурявани на минималната заплата, ще получават минимални пенсии.

За да бъде решен този проблем, от 2002 г. правителството въведе допълнителни регулативни мерки, които се изразяват в прилагането на фиксирани минимални осигурителни прагове. Те са диференцирани по икономически дейности и професии и техните равнища се определят от актуалното средно заплащане в бранша.

Общото заключение е, че осигурителната защита на работниците се е повишила през последните две години.

Осигурителна защита имат тези безработни, които получават обезщетения за безработица. Равнището на осигуряване се базира на регулираните от държавата осигурителни прагове. Останалите безработни, както и неактивното население в трудоспособна възраст, нямат осигурителна защита.

Основните изводи по отношение защитата на доходите могат да се обобщят по следния начин:

1. Съществува диференциация в защитата на доходите на заетите, безработните и неактивните. Доходите на заетите са по-силно защитени, но степента на защита не е висока. Съществува тенденция към повишаване защитата на работниците, работещи на минимална работна заплата. Следващата група са безработните. Различията между двете групи са значителни. Тези, които получават обезщетения за безработица, са почти еднакво защитени, както работниците на минимално заплащане. Неактивните имат най-ниска защита на доходите.
2. Равнището на защита на отделните групи оказва различно влияние върху трудовата мобилност. Ниското равнище на доходите имплицира висока мобилност за търсенето втора работа или на допълнителна заетост на непълно работно време.

Заключение

Направените оценки за връзките между гъвкавостта и институциите на пазара на труда в България дават основание да се направят следните обобщени изводи:

1. Пазарът на труда в България проявява гъвкавост, която може да се оцени като умерена. Той реагира на външните въздействия по различен начин. Най-силна е реакцията към промените в производството и икономическия растеж. Много по-слаби изменения в параметрите на пазара на труда предизвикват динамиката на инфлацията и производителността на труда. Друга важна особеност на българския трудов пазар е, че той реагира на положителните и отрицателните външни въздействия по различен начин. Най-осезателна е реакцията на отрицателните въздействия. Спадът в производството в началото на 90-те години предизвиква съответна по степен на изменение негативна реакция в заетостта и безработицата.
2. Българският трудов пазар проявява голяма мобилност по отношение на заетостта и безработицата. Високият оборот на заетите е свързан главно с промяна на работните места, което не означава съкращаване на продължителността на работната място. Осъществява се предимно оборот между свободните работни места и заетите. Същото се отнася до входящия и изходящия поток в безработицата. В по-слаба степен се реализира движението на работната сила между заетост и безработица. Това до голяма степен се дължи на ниската квалификация на безработните и несъответствието между квалификацията на търсещите и предлагащите труд.
3. Трудовото законодателство осигурява умерена защита на заетите. Сравнителният анализ между страните показва, че България не може да се причисли към държавите с по-стриктно трудово законодателство, нито към тези с по-либерално. Възприетият модел на колективно трудово договаряне се характеризира със слаба координация и разпространеност. Това го доближава до децентрализираната система на колективно трудово договаряне. Предвижданото в Пакта определяне на национално равнище едно препоръчително равнище на работната заплата ще засили вертикалната и хоризонталната координация, респ. централизацията на колективното договаряне.
4. Между оценките за гъвкавостта и институциите на пазара на труда съществува определено сходство, което не означава, че силата на връзките между тях е от същата степен. Умерената законова защита на заетите кореспондира с умерена гъвкавост, но нейното влияние върху заетостта и безработицата изглежда твърде слабо. Относително слаба е връзката между колективното трудово договаряне и динамиката на работната заплата въпреки благоприятните характеристики на системата за договаряне (слаба координация,

5. Политиките на пазара на труда слабо корелират със законовата защита на работниците. Ограниченият обхват на пасивните и активните мерки не замества, нито допълва относително лесното уволняване на работници. Независимо от това те оказват определено положително въздействие върху увеличаването на заетостта и намаляването на безработицата. Разширяването на обхвата и повишаването на разходите за активни политики на пазара на труда са условия, които трябва да се възприемат като приемлив коректив на негативно действащите фактори.

ГРАНИЦИ НА ФИРМЕНИЯ РАСТЕЖ В СФЕРАТА НА ТУРИЗМА

Целта на разработката е създаването на модел за координиране на импулсите и източниците за фирмен растеж в обхвата на туристическия бизнес от гледна точка на възможностите за насочване поведението на фирмата в силно динамична среда на трансформиращата се икономика към устойчиво развитие. Моделът отчита системната организация на бизнеса и гъвкавостта на структурата, почиващи както на детерминирани, така и на недетерминирани връзки със средата. Съвременното развитие на туристическия бизнес е тясно обвързано с концепцията за устойчивост. Ето защо границите на растежа в този сектор се определят от това дали те са в унисон с устойчивостта между природната, социалната и бизнес-средата. Емпиричното изследване за индициране на фирмения растеж се основава на анкетно проучване, проведено със съдействието на две бранишови организации на българския туристически бизнес.

JEL: M21, L84, O12

1. Въведение

Туристическият бизнес се отнася към сектора на услугите и включва разнообразни по своята същност дейности в завършена технологична верига. За страните, които се специализират в този вид “производствена” дейност, се генерират ефекти, свързани както с благосъстоянието на населението, така и със структурния профил на целия стопански комплекс. Например през последните години дялът на туризма в БВП на България възлиза средно на 8%. За сравнение с други европейски страни, аналогични на нашата, ще посочим Унгария, чийто дял е съответно 2.5% и Хърватска – 17%. Годишните приходи от туризъм на глава от населението средно за периода 2004-2006 г. възлизат на 300 USD за нашата страна, 920 USD за Хърватска, 915 USD за Гърция и 134 USD за Турция.² Изнесените данни сочат, че България, като предлага туристически продукти и услуги на международния пазар, има всички шансове да печели добре и да просперира в икономическото си развитие.

¹ Таня Горчева е доц. д-р в Стопанска Академия “Д. А. Ценов” – Свищов, катедра МИО, E-mail: gorcheva@uni-svishtov.bg.

² World Tourism Organization (WTO) <http://www.world-tourism.org/mkt/menu.html>, Tourism market trends, февруари 2006.

Това изследване не просто се фокусира върху растежа на туристическия бизнес в България, но и търси отговор доколко той съответства на концепцията за устойчиво равнище. Развитието на туристическия бизнес през последните осемнадесет години у нас се обуславя от редица външноикономически фактори, но също и от хода на икономическите реформи на прехода, както и от особеностите на интегрирането на българската икономика към ЕС. Затова тук се извеждат основните зависимости, свързани с икономическия растеж на българския туристически бизнес и с разкриване на възможностите за устойчивото му развитие, което да го издигне на по-високо качествено ниво и чрез което да се провокира положителен ефект за цялата икономика.

2. Теоретична постановка на изследването върху фирмения растеж

Икономическият растеж се установява чрез настъпилите промени, които **се отчитат във времето**, като се сравняват **нивата и мащабите за промяна**. В тесен смисъл темповете или скоростта на икономическото развитие, когато то е в положителна посока, се разглеждат като основа за реализирането на фирмен растеж. Сравнението в нивата и мащабите на развитие се извършва с помощта на индикатори и критерии, посредством които се описва и квантифицира промяната. Тя може да изразява структурни и количествени изменения.

Първото направление на изследването попада изцяло в обхвата на **макроикономиката** и има значение за изследването на икономическия растеж от гледна точка на **хоризонталната обвързаност между фирмите**, действащи в обхвата на туристическия бизнес, но изпълняващи различни, макар и взаимосвързани дейности **по веригата за създаване на стойност**. *Второто* направление изследва икономическия растеж на фирмено ниво, като търси неговите проекции в посока устойчивост на развитието. *Третото* направление има значение за изследването дотолкова, доколкото разкрива **взаимовръзката микро-макросреда** и има отношение към изследването на фирмения растеж от гледна точка на **вертикалната интеграция между дейностите**, влизащи в състава на туристическия бизнес, и тези извън него и допринасящи за успешното му реализиране.

Изследването **цели** конструиране на **модел** за координиране на импулсите за фирмен растеж в **такива граници**, които да осигуряват както успешното функциониране на фирмата, така и нейното **устойчиво развитие** в обхвата на туристическия бизнес. Моделът би трябвало да отчита системната организация на бизнеса и гъвкавостта на структурата, почиващи както на детерминирани, така и на недетерминирани връзки. Извършеното целеполагане ни дава основание за **предмет на изследването** да определим **фирмения растеж в туристическия бизнес**. Всяка фирма следва специфичен модел за фирмен растеж, който включват арсенал от инструменти, различни по своята целенасоченост и по ресурсната си обеспеченост. За **обект на изследването** определяме **фирмения бизнес** в обхвата на туризма у нас.

Вследствие на направения анализ върху каузалността на аналитичните проби маркираме основните задачи на изследването:

- Анализирани на възможностите за реализиране на икономически растеж от позициите на успешното фирмено управление, гарантиращо фирмен просперитет в рамките на българския туристически бизнес.
- Разкриване аспектите на устойчивия растеж в контекста на туристическия бизнес, при което се държи сметка за тези управленски решения, имащи стратегическо значение.
- Изграждане на модел за устойчив фирмен растеж в туризма в България, подвластен на взаимодействието “микро-макросреда”.

Според установената теоретична постановка формулираме две основни тези в обхвата на изследването:

ПЪРВА ТЕЗА: Фирменият растеж в сферата на туризма се генерира вследствие от взаимодействието между дефинираните драйвъри, което се описва чрез модел, свързан с характера на туристическия бизнес и с начина на взаимодействие на субектите, попадащи в неговия обхват по веригата за създаване на стойност.

ВТОРА ТЕЗА: Моделът за координиране импулсите за фирмен растеж се обвързва не просто с възможностите за доказване на такъв в туристическия бизнес у нас, но и за разграничаване на неговите източници и характер в съответствие с концепцията за устойчивост.

Необходимостта от фокусиране на темата налага изясняване съдържанието и разграничаване на мисловни конструкции върху фундаментални категории по смисъла на взаимната им обвързаност. За целта формираме *аналитични проби* от *двойки категории*, както е посочено на табл. 1. Прилагайки дедуктивния подход, ще разкрием познавателната страна на **първата аналитична проба**, която фиксира двойката категории *развитие* и *икономически растеж*. Изключително важно в случая е да се открият основните аспекти на релацията „развитие – растеж”, още повече, че тя предполага взаимна обусловеност между икономическия растеж и подобряването степента на задоволеност, което тласка фирмите към развитие и пазарен успех. *Единият от аспектите* на категорията „развитие” се извежда от теорията на Кондратиев³ за общото икономическо развитие. Той свързва развитието с цикличността и промяната в състоянието. *Другият аспект* се свързва с линейното реализиране на трансформациите в икономическите системи, при което следват последователни фази без възможност за обрат в посоката. За разлика от линейното цикличното развитие предполага, че всяка следваща фаза се отличава с по-висока степен на сложност и диференциация – характеристики,

³ Kondratiev cycles in: http://www.gold-eagle.com/editorials_01/alexander051401pv.html, The Kondratiev Cycle and Secular Market Trends, *Irrational Exuberance*, февруари 2005.

които изразяват връзката между фирмата и обкръжаващата я среда и взаимоотношенията в самата организация.⁴

Таблица 1

Аналитични проби – категории с фундаментален характер

Аналитични проби	Анализирани двойки категории	Акцент за изследването
Първа аналитична проба	Растеж – развитие	<ul style="list-style-type: none"> • Цикличност • Константност – променливост • Алокационен аспект • Взаимовръзка “производство – природна среда – икономически растеж”
Втора аналитична проба	Микро-макроаспекти на интерпретацията на посочените категории	<ul style="list-style-type: none"> • Върху постановката за част от цялото • Взаимодействието между външна-вътрешна среда • Разграничаване на факторите и импулсите за растежа

Акцентът, който заимстваме от тази теория за провеждане на по-нататъшното изследване, е свързан с **познанието за цикличността** на процесите, свързани със стартирането, развитието и приключването или преобразуването на определена стопанска дейност, основана на конкретна структурна и организационна определеност.

При това преминаването от една фаза към следващата не изключва кризисни ситуации (които могат да произтичат от ограничената адаптивност на фирмата, възприемана като система). По тази причина според нас спираловидното движение се определя от взаимодействието между частите и цялото, а отнесено към стопанските системи – между субектите на макро- и микроиво. Налага се изводът, че в рамките на всяка фаза от цикъла на фирменото развитие има определена константност на качеството. Количествените натрупвания водят до изменения, които предизвикват нова фаза от цикъла. Тя се характеризира с качество, различно от това на предходната фаза. Така **константност и променливост**⁵ са диалектичното единство, обуславящо растежа в неговите аспекти време и пространство. *Акцентът*, който поставяме при включването на *първата аналитична проба* в по-нататъшното изследване, е свързан с факта, че стабилността на туристическия бизнес се установява под въздействието на социалната, икономическата и природната среда. Стабилността в случая се дефинира като равномерно нарастване на производствения капацитет с цел безпроблемно функциониране на възпроизводствения процес в краткосрочния времеви хоризонт. При разширяване на времевия хоризонт от гледна точка на

⁴ Дамянов, А. Измерения на фирмената интернационализация (възгледи и фрагментарни апробации). Свищов, 1998, с. 121-122.

⁵ Almeida Santos, C., C. Buzinde. Politics of Identity and Space: Representational Dynamics. – Journal of Travel Research, 2007, Vol 45 (3).

икономическата конюнктура се разбира, че стабилността е относителна. Във връзка с това се поставя още един акцент – върху мотивацията за инвестиране в туризма, обвързана с развитието на отрасъла.

Втората аналитична проба фиксира *макро- и микроаспектите на категорията „фирмен растеж“*. Подхождайки към нейното изследване, възприемаме теоретичната постановка, че взаимодействието между субектите, действащи на макро- и на микрониво в обхвата на националното стопанство, се осъществява в режим на „част – цяло“, „елемент – система“, „функции – структура“.⁶ Аналитичната проба се изследва, като се държи сметка за схващането, че туризмът е бизнес, който попада под въздействието на икономическата, социалната и природната среда, а те имат определящо значение за регулиране на растежа, гарантиращ фирмения успех. В този смисъл се извежда зависимостта между успешното функциониране на националната икономика като предпоставка за качеството и пазарния успех на фирмите, действащи в съответната национална среда. Невъзможен е растеж на икономиката без растеж на фирмите, действащи в нейния обхват. Същевременно чрез успеха на добре функциониращата икономика се създават предпоставки за мултиплициране на положителния ефект на фирмено ниво.⁷

3. Подходи и концепции при изследване на растежа в туристическия бизнес

Туризмът се разглежда като *многоаспектен феномен* и това насочва изследването към търсене на реалните проявления на възможностите за управление на фирмения растеж. **Туристическият бизнес** се възприема като съвкупност от *дейности с комерсиална насоченост*, обвързани по веригата за създаване на стойност. Реализиран като бизнес, той генерира доходи, създава заетост, „произвежда“ и предлага услуги на пазарен принцип, с което задоволяват определени обществени потребности.⁸ Този бизнес се намира в непрекъснато взаимодействие с пазарната, природната и социално-културната среда, при което те му оказват влияния от комплексен характер. Резултатите от това не са еднозначни и често са трудно измерими, но интерес за изследването ще представляват онези, които имат стимулиращо и възпиращо въздействие върху трансформацията на бизнеса в организационно и в структурно отношение при реализиране на фирмен растеж. **Моделите за реализиране на туристическия бизнес** се променят под въздействие на средата и това изисква изучаването на трансформациите да се извършва не само в пространствен, но и във времеви аспект, тъй като част от тях са свързани с всяка дестинацията в

⁶ Узунова, Ю. Стратегическата маркетингова активност – устойчивост на фирмите при промени. Варна, Издателска къща „Стено“, 2004, с. 10.

⁷ Bosselman, F. et al. *Managing Tourism Growth: issues and applications*. Washington DC: Island Press, 2005.

⁸ Gunn, C. *Tourism Planning: basics, concepts and cases*, 3rd ed. New York: Taylor and Francis, 1994.

рамките на модела за масов туризъм.⁹ Многообразието на форми и съдържащи се елементи, които взаимодействат помежду си по силата на конкретна икономическа концепция, дава основание за разграничаване на различни модели на бизнеса, при което в съвременната пазарна среда моделът на организирания масов туризъм има доминиращо значение. Този факт ни позволява да наречем туристическия бизнес относително самостоятелна система, която **функционира** в обхвата на три различни вида среда (вж. табл. 2) – природната, пазарната и социалната.¹⁰ Изследвайки растежа, свързан с фирмения бизнес в туризма, вземаме предвид взаимодействието му както със средата в нейните три аспекта, така и с другите производствени отрасли в системата на националното стопанство. При това взаимодействие със **социално-икономическата и природната среда** туризмът търпи влияния от и оказва влияния върху явления и процеси от средата.¹¹

В този смисъл ефективното функциониране на туризма като бизнес пряко се обвързва с устойчивото развитие¹² по няколко причини:

- Функционирането на туристическия бизнес е възможно въз основа на туристическите ресурси, които не са просто предпоставка, а са органично свързани с туристическата дестинация.¹³

⁹ Моделът, който придава съвременния облик на туристическия бизнес, се свързва с организирания масов модел. Той се развива като феномен на съвременната индустрия, при която „производствената“ дейност е насочена към създаването на „масов, стандартизиран, пакетен“ продукт (Mass standardized and rigidly packed tourism – MSRT). Продуктът е съобразен с икономическата логика на едромасщабния модел на производство на туристически услуги и реализиране на ефект от мащаба (Turner, R., Pears, D. W., Bateman, I. Environmental Economics: An Elementary Introduction. Harvester Wheatsheaf, Hemel Hempstead, 1994, p. 137).

¹⁰ http://www.world-tourism.org/frameset/frame_sustainable.html

¹¹ Воденска, М. Икономически, социални и природни влияния на туризма. УИ "Св. Климент Охридски", С., 2001.

¹² Идеята за устойчивостта на развитието е заложена още в концепцията "нашето общо бъдеще", лансирана през 1987 г., както и в документите на конференцията по околната среда и развитието от 1992 г., състояла се по инициатива на ООН в Рио де Жанейро. Разбиранията за устойчивостта на социално-икономическото развитие, хармонизиращо с природното равновесие, еволюират и включват разнообразни аспекти, вкл. разпределението на ресурсите между поколенията; равнопоставеността в обществото и поддържане на баланса на интересите; алтернативното използване на различните форми на капитала и др. (The 2005 World Summit. United Nations, <http://www.un.org/summit2005/documents.html>). Принципите на устойчивото развитие заемат централно място в множество стратегически инициативи на европейската интеграционна система. Една от последните е свързана с обвързването на устойчивото развитие с конкурентоспособността на икономиките в рамките на ЕС, известна още като Лисабонската стратегия от 2000 г. (http://ec.europa.eu/growthandjobs/key/coherent-macroeconomic-policies/index_en.htm).

¹³ Dwyer, L., C. Kim. Destination Competitiveness: Determinants and Indicators. – Current Issues in Tourism, 2003, 6 (5), p. 369-414.

Таблица 2

Концепции за устойчиво развитие – общи принципи и приложението им в туризма

Общи принципи на устойчивото развитие*	Устойчиво развитие на туризма
Отчитане на комплексния характер на развитието на човечеството и поддържане на хармония между икономическата, социалната и природната среда. Устойчивото развитие изисква съгласуваност и равновесие между процесите, свързани с постигането на конкретни цели, една от които е повишаване благосъстоянието, и съблюдаване приоритетността на отделните дейности, които ги осигуряват.	Туризмът обединява твърде <i>разнородни по своята същност дейности</i> и представлява пресечна точка на множество производства, които съществуват и самостоятелно в националната стопанска структура, но в рамките на туристическия бизнес са обединени системно и това позволява относително затваряне на производствено-технологичния цикъл.
Хармонизиране и синхронизиране между целите на социално-икономическото развитие , от една страна, и опазване на околната среда с отчитане на демографските тенденции и измененията в продуктивния потенциал на екосистемите, в чийто обхват съвременните икономики функционират, развивайки разнообразни стопански дейности в промишлен мащаб.	Като стопанска дейност туризмът отразява различни , а понякога разнопосочни интереси на субекти, ангажирани в неговия обхват. <i>Синхронизирането на усилията и действията по нива и по функционална определеност на управление в туризма се обвързва с поддържането на такъв баланс</i> , който да гарантира единство между националните обществени интереси и тези на отделните субекти, ангажирани или обвързани с този бизнес.
Удовлетворяване на разумните потребности на хората от гледна точка на баланса между настоящето и бъдещето за съхраняване на историческите и културните традиции и осигуряване на приемственост в развитието . Децентрализация на социалните и обществените решения, осигуряване на гражданското участие в политическите процеси.	От гледна точка на организационното и структурното устройство на туризма се ангажират <i>различни институции</i> на различни йерархични и функционално определени нива на управление. От една страна, в управлението на туризма участват административни органи, действащи на международно, регионално, национално и локално ниво. От друга страна, управлението на сектора се реализира едновременно от държавни, общински и бизнес ведомства от различни центрове, но с идеята <i>да се изгради единна политика</i> , която да осигури стабилност и устойчивост на развитието.

* <http://www.un.org/esa/sustdev/documents/agenda21/index.htm>

- Опазването и възстановяването на туристическите ресурси се превръща в мотивация за развитието на съвременните форми на туризъм и рекреация,

тъй като те са пряко свързани със светогледа и ценностната система на съвременните потребители на туристически услуги.¹⁴

- Все по-голяма част от съвременните форми на туризма се свързват с природосъобразни начини за възстановяване на здравето и работоспособността, както и със задоволяване на духовни и естетически потребности по време на отдиha. Това е възможно в чиста от замърсяване околна среда при спазването на такива норми за общуване с местната антропогенна среда, които да допринасят за хармония между местната среда с нейните културни ценности и традиции и аналогичните на пристигащите туристи.¹⁵ Във връзка с това диверсификацията в сферата на туризма съответства както на очакванията на бизнеса за по-високи приходи, така и на потребителите за по-голяма удовлетвореност при осмислянето на свободното време чрез отдиh или пътуване.
- Развитието и функционирането на туристическия бизнес създава ефекти за съответния регион и за местното население. Спазването на принципите за устойчивост на бизнеса гарантира еднопосочност в интересите между работодатели и заети, между администрация и население, между инвеститори и потребители, пристигащи в дестинацията като туристи.¹⁶

В резултат от изложеното стигаме до извода, че съвременното развитие на туристическия бизнес е тясно обвързано с концепцията за устойчивост. Успешното функциониране на фирмено ниво се отъждествява както с ефективността и конкурентоспособността, така и с реализирането на икономически растеж. В контекста на туристическия бизнес и трите индикатора имат смисъл единствено през призмата на концепцията за устойчивост. Ето защо границите на растежа в туристическия бизнес се определят от това дали те са в унисон с устойчивостта между природната, социалната и бизнес-средата. По тази причина не всеки вид растеж, възприеман като количествено или качествено изменение, може да се приеме като положителен индикатор за фирмения бизнес, особено ако той носи като последствие социална или природна дисхармония или причинява ерозия.

4. Модел за координиране на стратегиите за фирмен растеж според концепцията за устойчивост

Сърцевината на модела са онези компоненти, които се разглеждат като движещи сили при провокирането на импулси за фирмен растеж. Тях обозначаваме като драйвъри на растежа в рамките на модела за координиране

¹⁴ Goodall, B. The limitations of environmental self-regulation: the case of hospitality industry. Foundation for Institutional Studies, University of Malta in collaboration with the Directorate of the Planning Authority, Valletta, Malta, 14-16 March 1996.

¹⁵ Fematour, R. Feasibility and Market Study for European Eco-label for tourism Accommodation. European Commission Commissioned study, Amsterdam, 2000.

¹⁶ Harill, R. Residents' attitudes toward tourism development: a literature review with implications for tourism planning. – Journal of Planning Literature, 2004, Vol 18, N 3.

на стратегиите за фирмен растеж. Реализирането на стъпките по изграждането на модела се извършва в технологичната последователност на табл. 3.

Таблица 3

Последователност на стъпките при изграждането на модела

Технологична последователност за изграждане на модела	По отношение на “форма – съдържание”	По отношение на “състояние –действие”
Идентифициране на драйвърите на растежа – конфигуриране на модела	Определяне на структурата на модела и същностните характеристики на компонентите – драйвъри	<ul style="list-style-type: none"> • Определяне на възможностите за координиране • Определяне силата на въздействие

Общата формулировка на тезите по това изследване позволява лансирането на следните работни хипотези, чието потвърждаване или отхвърляне се извършва в процеса на тестването на модела в практиката на туристическите фирми:

- **ХИПОТЕЗА 1.** Движещите сили в рамките на модела са източниците на фирмен растеж в обхвата на българския туристически бизнес.
- **ХИПОТЕЗА 2.** Чрез прилагането на адекватен управленски модел фирменият растеж може да се поддържа в граници, съобразени с концепцията за устойчивост.

4.1. Конфигурация на модела за координиране на стратегиите за фирмен растеж

Структурата и механизмът на функциониране са атрибутите на всеки модел. Затова идентифицирането на компонентите е също толкова важно, колкото и изясняването на взаимната им обвързаност и взаимодействието между тях. Идентифицирането на драйвърите, възприети като компоненти на модела, логически съответства на отправните точки, характеризирани като особености на туристическия бизнес,¹⁷ а именно:

- първа: неразривно свързани елементи на веригата за създаването на цялостен и завършен продукт – „синхронен контакт”;
- втора: времеви лаг между заявката и реализацията на заявените услуги;
- трета: обвързаност между икономически, социални и природни фактори при производството на услуги в сферата на туризма;

¹⁷ По-разширено описание вж. Горчева, Т. Стратегии за фирмена експанзия в туристическия бизнес. Свищов, Библиотека: "Стопански свят", 2007, с. 112-120.

- четвърта: нематериален характер на стандартния пакет туристически услуги.

В този смисъл драйвърите би трябвало, от една страна, да отразяват философията на туристическия бизнес, а от друга – да разкриват възможностите и източниците за растеж при взаимодействието на фирмата с бизнес-среда. Конфигурирането на модела (фиг. 1) включва три основни стъпки:

- определяне на същностните характеристики на драйвърите;
- определяне на зоните, подлежащи на координиране, според същностната характеристика на драйвъра;
- определяне източника и силата на импулсите за провокиране на фирмен растеж.

Направената постановка ни позволява да фиксираме следните драйвъри, провокиращи растеж, които влизат в състава на модела за координиране:

Драйвър 1. Фокусиране върху взаимодействието “производство – технология”.

Драйвър 2. „Дистрибуционен вектор”, описващ взаимодействието между търсене – предлагане, продукт – качество на продукта.

Драйвър 3. Свързване на елементите “конкуренция – конкурентоспособност – интеграция”.

Драйвър 4. Организационна структура и възможности за реструктуриране.

Драйвър 5. Капиталова структура и пазарна стойност на фирмата.

Драйвър 6. Взаимодействие “туристически бизнес-локална среда”.

Драйвър 7. Външни агенти, съпричастни към туризма (от публичния и частния сектор).

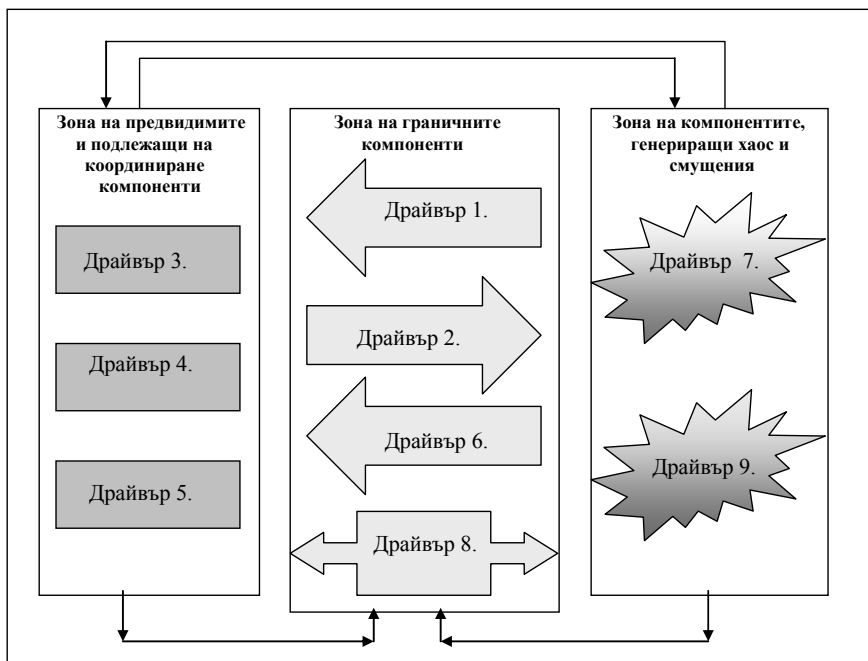
Драйвър 8. Други външни агенти, пряко свързани с туристическия бизнес.

Драйвър 9. Агенти и явления, генериращи смущения (хаос) в системата.

Описанието на същностните характеристики на отделните драйвъри е **първата стъпка** от конфигурирането на модела за координиране на импулсите за растеж. Извеждаме последователно същностните характеристики на компонентите на модела, както следва:

Фигура 1

Конфигурация на модела за координиране на стратегиите за фирмен растеж



Първият драйвър е фокусиран върху възможностите за провокиране на растеж от гледна точка на производството на туристически услуги. Във връзка с това съвсем естествено е да се вземе под внимание неговото техническо и технологично ниво. То обуславя ефективността, възможностите за рационализация и иновация на производството. В туристическия бизнес същността на взаимовръзката „производство – технология“ се разкрива посредством това как производството на определен вид услуги се идентифицира с конкретна дестинация, за да се създаде пакетен продукт с характерна същност.

Вторият драйвър описва връзката между потребителите на туристическия продукт и туристическата дестинация. Той обхваща всички формални нива на дистрибуцията, посредством която потребителят стига до избраната дестинация. Чрез компонента не просто се описват особеностите на дистрибуцията в сферата на туризма, но се идентифицират също и тези нива, които биха провокирали растеж. Той показва как предлаганата дестинация се „търгува“ на туристическия пазар, така че да мотивира все повече потенциални потребители да се превърнат в реални. В този смисъл компонентът дава информация за възможните варианти при формиране на отношенията по веригата “хотелиер – оператор – агенция за пътувания – потребител”. Отношенията се формират така, че интересите на всички участници по веригата от “производството на услуги”, през търговията на

дребно до потреблението да са паритетно защитени и удовлетворени. Тук, разбира се, не бива да се забравя, че навлизането на модерните технологии за комуникиране и на все по-новите поколения техника водят до възникването на нов тип връзки между потребителите на туристически услуги и туристическата дестинация, каквито са директният и кооперативният маркетинг, електронните продажби и др.

Третият драйвър очертава позициите на фирмата между основните конкуренти, както и обусловените от прякото противопоставяне между фирмата и конкурентите възможности за растеж. Той има значение от гледна точка на това коя стратегия да бъде избрана – на сътрудничеството или на съперничеството. „Цената“ е тази, която определя избора на стратегия. Самият избор се основава на ясната представа за силните и слабите страни на фирмата и на информацията относно предимствата и недостатъците на конкурентите. Изборът се прави, когато има яснота и относно това какви предимства би предоставила избраната стратегия от гледна точка на спечелването или загубването на конкурентни позиции.

Четвъртият драйвър описва организационната структура, която има значение за определяне броя на бизнес-единиците, филиалите, структурата и числеността на персонала от гледна точка на фирмения растеж. От една страна, този драйвър има допирни точки до фирмената конкурентоспособност. Чрез него се описва оптимизирането и рационализирането на организационната структура, чрез което може да се подобри функционирането на фирмата или да се понижат общите разходи и в частност – тези за управление. От друга страна, вътрешното реструктуриране може да доведе и до разрастване или свиване на мащабите на фирмата. В този смисъл драйвърът би трябвало да провокира такъв растеж, при който разрастването на мащабите да хармонизира с подобряването на фирмените резултати и с повишаването на фирмения успех.

Петият драйвър е свързан с капиталовите активи, инвестиционното портфолио и пазарната стойност на фирмата. Той визира капиталовите ресурси, които гарантират функционирането и развитието на фирмата и обхваща възможността за нарастване на активите, както и на ефективността на инвестициите. Драйвърът има пряко значение за формирането на стратегиите за фирмен растеж.

Шестият драйвър описва взаимодействието “туристически бизнес-локална среда”. Той има значение за разкриване на връзката между самия бизнес и социално-икономическото развитие на региона, в чийто обхват попада туристическата дестинация. Драйвърът разкрива възможността за разрастването на бизнеса вследствие подкрепата на местното население и на местните органи за управление. Чрез него се хвърля светлина върху това как бизнесът взаимодейства с екологичната среда, инфраструктурната съоръженост и административното устройство на региона. Фокусът на взаимодействието се насочва към възможността за оптимизиране на

хоризонталните връзки между бизнеса и месните органи за управление.¹⁸ Необходимостта от координираност между действията на едните и другите се определя до голяма степен от хармонията в интересите и взаимната изгода.

Седмият драйвър – “Външни агенти, свързани с туристическия бизнес”, са преди всичко онези държавни и обществени органи, които провеждат определена политика, като осигуряват интердисциплинарен подход при регулиране на проблемите на макрониво. От една страна, това са държавните ведомства, които имат връзки и отношение към туризма. В рамките на този модел това са ресорните министерства, имащи отношение към функционирането на туризма. Действието или бездействието на тези държавни органи може да допринесе за отклоняване на фирмите в бизнеса от поставените цели. При лошо взаимодействие между органите и фирмите може да възникне натрупване на нерешени проблеми, при което възникват деформации и хронични несъответствия, наречени “хронична управленска недостатъчност”.¹⁹ Те водят до изкривяване преди всичко на взаимодействието “фирма – бизнес-среда” и генерират загуби за действащите фирми. Друга част от визираните чрез драйвъра агенти са неправителствените организации. Когато има разнопосочност на интересите между фирмите, действащи в туристическия бизнес, и някоя от посочените групи агенти, могат да възникнат противоречия. Те обаче подлежат на регулиране на основата на вертикалните връзки на зависимост, което предполага разработване на конкретни стратегии.

Осмият драйвърът – “Външни агенти, непряко свързани с туристическия бизнес”, включва преди всичко онези производители, респ. ведомства, чиято продукция, респ. услуги, намира приложение в туристическия бизнес. Анализът на този драйвър като компонент на модела доказва какви ефекти, генерирани извън системата на туристическия бизнес, се трансферират посредством връзките с посочените агенти в самия туристически бизнес. Драйвърът обхваща и ефектите, които туризмът генерира към останалите отрасли на икономиката.

Деветият драйвър – “Агенти и явления, генериращи смущения (хаос) в системата”, се свързва с такива събития и явления, чиято сила на проявление най-често не подлежи на регулиране. Наред с природните катастрофи и обществените бедствия (глад, епидемии, политически и икономически кризи) в тази група попадат и такива кризисни ситуации, които имат глобален или конюнктурен характер. Например през последните години глобалният тероризъм заплашва развитието на туристическия бизнес и представлява непреодолима опасност за всички държави (както от страна на донорите, така и на реципиентите на туристи), участващи в този бизнес. “Появата и

¹⁸ Рафаилова, Г. Партньорство между неправителствения сектор, бизнеса и местната власт – фундамент за устойчивото развитие. – В: Туристическата наука и предизвикателствата на XXI век. ИУ – Варна, Изд. Наука и икономика, 2005, с. 253.

¹⁹ Каменов, К. За синдрома на хроничната управленска недостатъчност. В. Търново, Абагар, 2008, с. 6-7.

развитието на кризисните ситуации в туризма имат свой генезис и причини, които трябва внимателно да се анализират с оглед на възможностите за предприемането на ефективни мерки и действия за преодоляване и ограничаване на отрицателните последици от тях”.²⁰ Драйвърът се определя като ограничител на растежа или като фактор с отрицателен знак по отношение на възможностите за устойчив растеж. Не бива да се забравя, че оттеглянето на туристите от една дестинация поради подобни смущения може да предизвика пренасочване на туристопотока към друга дестинация, където няма смущения. Това пренасочване определя и възможностите за експанзия по дестинациите извън обсега на кризисната ситуация.

Втората стъпка от конфигурирането на модела за координиране на стратегиите за фирмен растеж се свързва с определянето на зоните, в които подреждаме изброените драйвъри в зависимост от това доколко те подлежат на координиране. Според същностната им характеристика формираме три зони:

- зона, подлежаща на координиране;
- зона, неподлежаща на координиране;
- гранична зона.

Таблица 4
Приоритетност на компонентите при генериране на стратегии за фирмен растеж

Компонент на модела	Зони координиране	Сила на импулса за провокиране на растеж
Драйвър 1.	Зона, подлежаща на координиране	Силен
Драйвър 2.	Гранична зона	Силен
Драйвър 3.	Зона, подлежаща на координиране	Силен
Драйвър 4.	Гранична зона	Умерен
Драйвър 5.	Зона, подлежаща на координиране	Силен
Драйвър 6.	Гранична зона	Умерен
Драйвър 7.	Зона, генерираща смущения	Слаб
Драйвър 8.	Гранична зона	Слаб
Драйвър 9.	Зона, генерираща смущения	Умерен

Към коя от трите зони ще бъде отнесен съответният драйвър като компонент на модела, зависи от това доколко отношенията и връзките, които се описват чрез него, са прозрачни, излъчват сигнали на предсказуемост и в този смисъл подлежат на управление. **Към зоната на предвидимите и подлежащи на**

²⁰ Нешков, М. Кризите в туризма – генезис, последици и възможни противодействия. – В: Туристическата наука и предизвикателствата на XXI век. ИУ – Варна, Изд. Наука и икономика, 2005, с. 81.

управление компоненти отнасяме третия, четвъртия и петия драйвъри (табл. 4). Обосновката за това се състои в следното:

- Третият драйвър се ползва с висока приоритетност при изграждането на фирмените стратегии за растеж, защото поведението спрямо конкурентите до голяма степен определя и успеха на фирмата в пазарната среда.
- Четвъртият драйвър се обвързва с фирмения успех от гледна точка на възможността за понижаване на разходите и подобряване на фирмените резултати посредством оптимизиране.
- Петият драйвър предлага концентрация на управленски усилия върху финансовия мениджмънт на фирмата, която да подготви почвата за растеж в различните и аспекти на фирмената активност.

В зоната на компонентите, генериращи смущения и хаос, отнасяме събитията и феномените с деструктивен характер. Те най-често са непредсказуеми и имат силата на форсмажорни обстоятелства. По силата на това към тази зона причисляваме деветия драйвър. Седмия драйвър отнасяме с резерви към тази зона, тъй като субектите и отношенията, които се визират в обхвата на компонента, не са априори с негативна оценъчна индикация. Негативни последици могат да се реализират в случаите на разминаване или конфликт на интересите или при рестриктивна политика от страна на управляващото правителство към съответния бизнес.

Между посочените две зони се формира **граничната зона**, към която се отнасят онези компоненти, които подлежат на въздействие по силата на прилаганата стратегия за координиране, но сигналите, които излъчват, са често противоречиви. Драйвърите, спадащи към тази зона, отразяват голямото разнообразие от реализация на връзките и формирането на взаимодействие между вътрешната фирмена среда и факторите с външно действие, оказват влияние върху туристическия бизнес. Многообразието на връзките провокира изработването на нестандартни решения при изграждането и следването на стратегиите. Не случайно към тази зона се отнасят компонентите визиращи: иновационните процеси; отношенията по веригата за създаване на стойност в туризма, вкл. тези по различните нива на дистрибуция; взаимодействието “бизнес-локална среда” и взаимоотношенията, обвързващи бизнеса с другите сектори на икономиката на страната.

Третата стъпка от конфигурирането на модела за координиране на импулсите за растеж се свързва с необходимото условие за индициране на такъв. При това се съблюдава не просто регистрация на растежа, а проследяването му в следните аспекти:

- индициране на растеж във фирмата по конкретни индикатори;
- определяне силата на импулсите за провокиране на фирмен растеж.

Тях определяме въз основа на това дали съществува взаимна обусловеност между наблюдаваните индикатори, с които се идентифицират отделните драйвъри. Установената зависимост е базата, върху която разграничаваме силата на импулса. Групираме драйвърите, по които е установена взаимозависимост, генерираща растеж, както следва:

- група “А” – драйвъри, излъчващи силни импулси за провокиране на растеж;
- група “Б” – драйвъри, излъчващи слаби импулси за провокиране на растеж;
- група “В” – драйвъри, умерено силни импулси за провокиране на растеж.

Възможните източници на растеж ще се потвърдят по посочените драйвъри за отделните фирми вследствие на проведена анкета с туристически фирми от българската практика. Конфигурирането на модела за координиране на импулсите за фирмен растеж е изпълнено съгласно постановката за характера на компонентите, възможностите за тяхното координиране и силата на импулсите, провокиращи устойчив фирмен растеж.

4.2. Индициране и оценка на фирмения растеж в сферата на българския туризъм въз основа на концепцията за устойчивост

Необходимо условие за идентифициране устойчивостта на фирмения растеж е неговото регистриране. Установяването на фирмения растеж се основава на анкетно проучване, проведено със съдействието на две важни за българския туристически бизнес браншови организации. Асоциацията на българските туроператори и туристически агенти, както и Българската хотелиерска и ресторантьорска асоциация препоръчаха участие на техните членове в анкетата. В резултат от това при изпратени по електронната поща 185 анкетни карти се регистрира възвръщаемост от 34%. Анкетата е построена така, че от нейната първата част да се набира информация, която да подпомага изготвянето на общия профил на участващите в изследването фирми, а втората част да концентрира вниманието върху характера, елементите, източниците и формите за реализиране и измерване на фирмения растеж. Данните от *първата част на анкетата*, чрез която се набира обща информация за участниците, оформят познавателния профил на анкетираните фирми (фиг. 2).²¹ От него става ясно, че:

- 42% от тях приоритетно се занимават с туроператорска или агентска дейност, а 57% – с хотелиерство и ресторантьорство;

²¹ Методическа помощ и статистическа обработка на формираната база данни в резултат от анкетата – Л. Тодоров, Стопанска академия – Свищов.

- 67% от анкетираните са български фирми, 15% са чуждестранни, а 17% – смесени фирми от типа JV, но всички те действат основно на българския туристически пазар;
- според собствеността и вида на регистрацията преобладават дружествата с ограничена отговорност – 39%; 29% са еднолични търговци, 23% – акционерни дружества;
- според продължителността на съществуване 37% от анкетираните са основани преди повече от десет години, с продължителност на функциониране до пет години се отличават 28%, а до две години – 20%;
- според мащаба 38% от анкетираните се определят като средни фирми, 33% – като големи и 29% – като малки;
- като допълнителен и проверяващ валидността на информацията е включен въпрос за броя на подразделенията, според което над 39% имат поне две подразделения, 26% – само едно, 20% – шест и повече, а 14% заявяват между три и пет подразделения.

Фигура 2



В обобщение на първата част от анкетата може да се заключи, че в нея участват преди всичко български фирми, макар че има представители и на фирми с чуждестранен капитал. Фактът говори за това, че българската икономика и в частност тази част от нея, която обхваща туристическия бизнес, е привлекателна както за българските, така и за чуждестранните инвеститори. Представени са всички форми за регистриране на фирмите според собствеността и механизма на функциониране – еднолични търговци, дружества с ограничена отговорност и акционерни дружества. Макар акционерните форми да имат силно присъствие, значими по брой са едноличните търговци. Ако може да се смята, че първите са представители на корпоративния тип структури, то вторите по-често са представители на семейния тип бизнес. Признакът “продължителност на съществуване на фирмата” показва, че 11% от анкетираните фирми са се задържали в този бизнес през първите десет години, а 38% функционират и по-дълго. Делът на новосъздадените и младите фирми (до две години) също е значим. Това показва, че бизнесът продължава да привлича нови предприемачи и капитали. Според големината на участващите в анкетата фирми паритетно са представени както малките, така средните и големите. Установена е силна зависимост между броя на поделенията и мащаба на фирмата според самооценяването им (фиг. 2“а”). В общия случай увеличаващият се брой на поделенията се възприема като признак за нарастващия мащаб на фирмите. Наред с това са регистрирани и ограничен брой фирми, оценяващи се като големи, но с брой на поделенията, ограничен до две. Очевидно върху самоопределянето на фирмите по големина влияят и други фактори, а не само броят на поделенията.

Втората част на структурираната анкета условно разделя информацията в две направления:

- характер, източници, форми на проявление и начини за измерване на фирмения растеж;
- изследване на условията за устойчив растеж на фирмата при взаимодействие със средата.

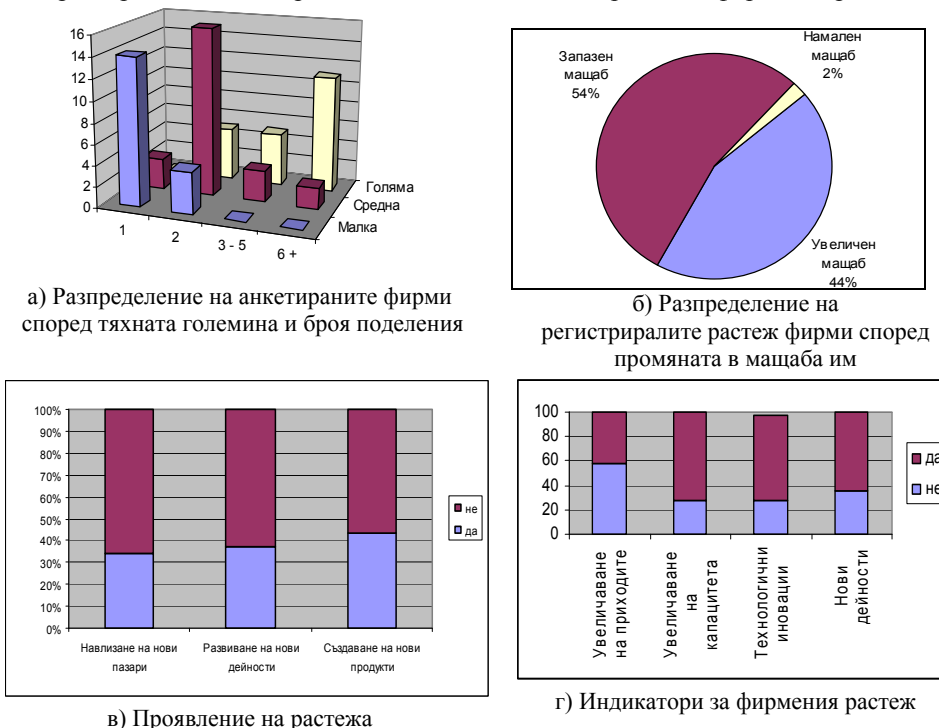
Структурираните **по първия драйвър въпроси** имат за цел да фокусират вниманието върху взаимодействието “производство – технология”. Чрез въпросите от този блок на анкетата се получава информация за това:

- дали се регистрира растеж във фирмата;
- дали той е интензивен или екстензивен;
- кои са индикациите на растежа;
- какъв е предпочитаният начин за измерването му;

- какви са неговите проявления.

Фигура 3

Характер, източници, проявление и начини за измерване на фирмения растеж



Получената информация дава следната картина за състоянието на фирмения растеж на анкетираните фирми. През целия период 2003-2008 г. само дванадесет от анкетираните фирми не са регистрирали растеж. През периода 2004-2007 г. повече от 50% от анкетираните фирми регистрират растеж, а през 2006-2007 г. растеж са отчели 68.8% от фирмите, от което можем да заключим, че той е най-благоприятният от целия наблюдаван период. Най-слаб растеж фирмите регистрират през 2003-2004 и през 2007-2008 г.

При 44% от фирмите растежът се съпътства с увеличаване на ресурсите, респ. на мащаба (фиг. 3“б”), което се квалифицира като екстензивен растеж. При преобладаващата част от анкетираните обаче растежът е осъществен при запазване на мащаба – 54%, което може да се определи като интензивен растеж. В 38% от случаите проявеният растеж се свързва с навлизането на нови пазари, при 37% – с навлизането в нови производствени дейности, а при 43% – със създаването на нови продукти (фиг. 3“в”). При значителна част от анкетираните се наблюдава комбинация от трите.

Индикации за реализирането на фирмения растеж са увеличените приходи от основната дейност (фиг. 3“г”). Данните сочат, че 57.8% от фирмите приемат

повишаването на приходите като индикатор за растежа. Ограничен брой от анкетираните фирми възприемат нарастването на капацитета, технологичните иновации или включването на нови дейности като индикатори за растеж. Следователно фирменият растеж се свързва пряко с увеличаване на производствените резултати. По тази причина при 59.4% от фирмите като измерители на растежа се използват приходите, а при 46.9% – повишаването на печалбата. Само 34% от фирмите свързват растежа с увеличаването на активите и 31% – с нарастване на инвестициите в иновации.

При анализ на взаимната обвързаност между “промените в мащаба” и “проявленията на растежа” се забелязва зависимост само между “навлизането на нови пазари” и “промяна в мащаба” на фирмата. При “навлизането в нови производствени дейности” и при “създаването на нови продукти” зависимост не се установява. Дали фирмата ще се насочи към нови пазари, или към нови продукти е без значение за увеличаването или за запазването на мащаба. Същевременно, следвайки поведението за “навлизане на нови пазари”, се наблюдава нарастване на мащаба на фирмата, което сочи съществуването на добре изразена, статистически значима умерена зависимост с коефициент на корелация 0.524. Следователно може да се предположи, че навлизането на нови пазари се съпътства с изграждане на нови поделения, а това води до увеличение на мащаба.

Зависимост се открива между “промяната в мащаба” и “обема на приходите от основна дейност”. Корелационният коефициент възлиза на 0.598, което я определя като статистически значима, макар и умерена. При фирмите, които се отличават с увеличаване на мащаба, тази зависимост е по-силно изразена, а при тези със запазен мащаб е по-умерена. Налага се изводът, че анкетираните фирми свързват увеличаването на мащаба с повишаване на приходите. Анализът на зависимостта между “промяната в мащаба” и “измерването на растежа” показва умерени зависимости, като за последното се използват съответно показатели като “приходи”, “печалба” и “размер на активите”. Корелационните коефициенти са със стойност около 0.5 и при трите зависимости. В същото време между “промяната в мащаба” и “нарастване на инвестициите в иновации” не се наблюдава статистически значима умерена зависимост.

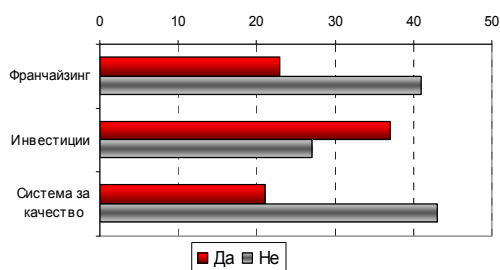
Съществува слаба зависимост между “измерването на растежа с приходите от дейността” и увеличаването на размера на фирмените активи. Тя е положителна, като корелационният коефициент възлиза на 0.474. Преобладаващата част от фирмите отговорили с “да” на въпроса за “измерването на растежа с приходите от дейността”, са отговорили положително и на втория – дали за растежа на фирмата се съди по увеличаващия се размер на технологичните иновации.

Обобщените резултати от анализа на данните по **Драйвър 1**, налагат становището, че сред анкетираните фирми се наблюдава преди всичко екстензивен растеж, който се идентифицира посредством “промяната в мащаба” и нарастване “обема на приходите от основна дейност”.

Въпросите от анкетата по втория драйвър – „Дистрибуционен вектор”, имат за цел да набавят информация, описваща взаимодействието между търсенето и предлагането през призмата на качество на продукта. Ето защо те визират отношенията с партньори и клиенти по всички формални нива на дистрибуцията. Основният начин за осигуряването на качеството е инвестирането във фирмените системи за качество. Така смятат повече от половината на анкетираниите фирми – 57,8%. Франчайзингът е един от пътищата за гарантиране на качество, затова 35.9% от анкетираниите са го посочили като избор (фиг. 4”а”).

Фигура 4

Взаимодействието “търсене – предлагане” по нива на дистрибуцията



а) Осигуряване на качеството



б) Задължения на фирмите към партньори

Анкетираниите фирми не приемат повишаването на качеството като самоцел. Усилията в тази насока се коренят в желанието за увеличаване на конкурентоспособността. Така смятат 62.5% от анкетираниите. Задоволяването на потребностите на клиентите също е причина за гарантиране и повишаване на качеството. Около 46% от анкетираниите са посочили този отговор. Изискванията на дистрибуторите се подреждат на трето място сред посочените опции в анкетата при определянето на подтипа за гарантиране на качеството. Едва една четвърт от анкетираниите фирми са отговорили по този начин.

При изследване на фирмените задълженията към доставчиците и клиентите става ясно, че едва 10% от анкетираниите страдат от финансови затруднения. Около 44% са отговорили, че задълженията им нарастват, но са под контрол, което ни дава информация, че в случай на кризисна ситуация могат да възникнат сериозни проблеми по управлението на дълговете (фиг. 4”б”). Проверката за корелационна връзка между качеството и пътищата за неговото обезпечаване с индицирането на растеж във фирмата показва, че съществува зависимост, но тя е на границата на статистическата значимост. Зависимост е установена между нарастването на мащаба на фирмата с прилагането на франчайзинга като форма за гарантиране на качеството, както и между нарастването на мащаба и повишаването на конкурентоспособността.

Тъй като **третият драйвър** очертава пазарните позиции на фирмата сред конкурентите, чрез него се определят възможните стратегии – сътрудничество или противопоставяне, които осигуряват най-благоприятните възможности за

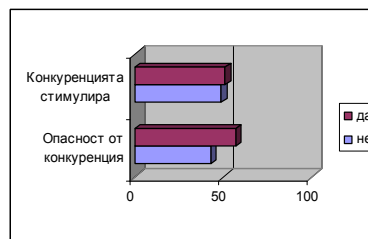
растеж и развитие на фирмата. По тази причина единият от въпросите в анкетата цели да разкрие последиците за фирмата от състоянието на пазарната конкуренция – доколко тя пряко заплашва съществуването или пък стимулира фирменото функциониране. Вторият въпрос е насочен към разкриване на предпочитанията на отделните фирми в поведението им спрямо конкуренцията. И в двата въпроса е заложена опция, чрез която да се получи информация доколко конкуренцията е лоялна. Според отговорите на анкетираните сътрудничеството им с други фирми с цел общо противопоставяне на конкуренцията не е предпочитана форма на пазарно поведение (фиг. 5“а”). Само 29% от анкетираните прилагат такива действия при формиране на пазарното поведение. Значителен дял от фирмите предпочитат самостоятелни действия за противопоставяне на конкурентите и разчитат единствено на себе си. Техният дял е почти 40%. Около 30% от участвалите в анкетата са на мнение, че се намират в пряка конкуренция с другите, но тя протича без конфликти. Над половината от анкетираните не виждат опасност от действията на конкурентите им, но не е малък и делът на тези, които преценяват, че конкурентите представляват опасност за техния бизнес – 42.9%.

Фигура 5

Конкуренцията – фактор за стимулиране на фирмения растеж



а) Поведение за развитие на фирмата спрямо конкурентите



б) Отношение към конкуренцията

Почти поравно се разпределя мнението на анкетираните по отношение на стимулиращото въздействие на конкурентната среда. Около 48% от фирмите виждат в конкурентите стимул за собственото си развитие, малко повече от половината – 51.6%, не възприемат конкурентната среда като стимулираща развитието (фиг. 5“б”).

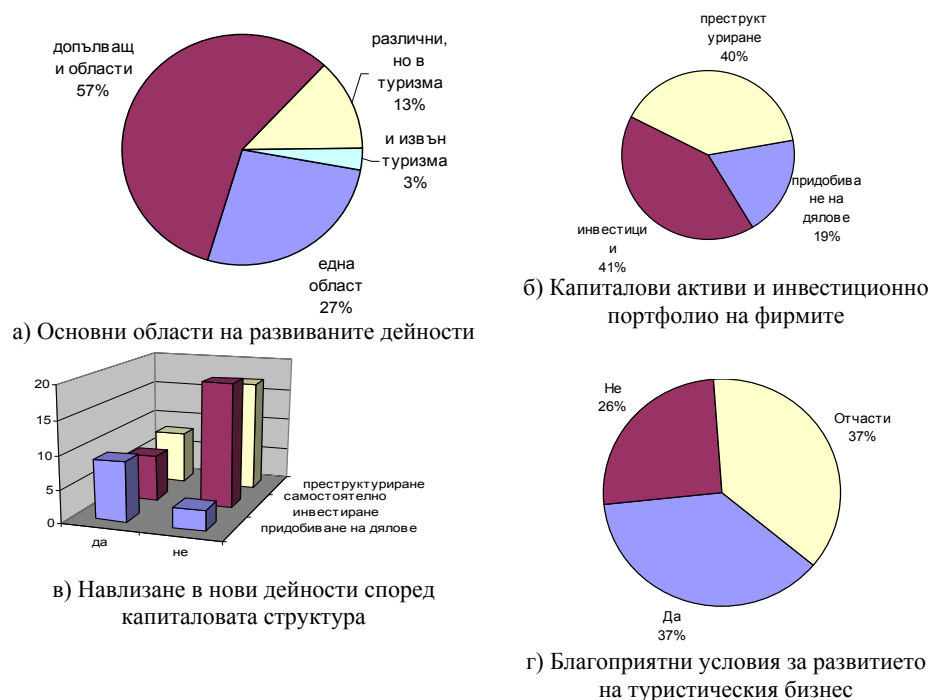
Проверката за взаимозависимост между регистрирания растеж на фирмите, неговата форма на проявление и въздействието на конкуренцията не показва наличие на статистически значима зависимост. Според регистрираното мнение на анкетираните се *налагат следните изводи*:

- Конкуренцията не действа като фактор за стимулиране на фирмения растеж, независимо от факта, че като пазарна опасност тя стимулира дейността на значителна част от анкетираните.
- *Въздействието на конкуренцията* като пазарен фактор едва ли е така значимо за повечето от анкетираните, тъй като то *не провокира форми на сътрудничество* и блоково обединяване за реализиране на колективни цели.

Въпросите от анкетата, визиращи **четвъртия драйвър**, са свързани с **организационната структура** на фирмата и възможността за нейното оптимизиране, като се приема, че всяка отделна организационна единица се специализира в конкретен вид дейност. Същевременно се търсят отговори и на въпроса дали повишаването на **диверсификацията** в дейностите води до фирмен растеж, вкл. до увеличаване броя на фирмените бизнес-единици. Според дадените отговори основната дейност на над 96% от фирмите попада в обхвата на туристическия бизнес (фиг. 6^а), като 27% от тях действат само в една област. При 57% от фирмите се наблюдават повече от две дейности, които допълват основната, а едва 3% от анкетираните посочват, че тези допълнителни дейности са извън туристическия бизнес.

Фигура 6

Организационна и капиталова структура



При проверката за корелационна връзка между промените в мащаба на фирмата, чрез което се проследява нейният растеж, и броя на развиваните дейности като индикатор на организационната структура не се наблюдава статистически значима зависимост.

От анализа на данните се установява, че при анкетираниите фирми е регистрирана *ниска степен на диверсификация на дейностите*.

Петият драйвър е свързан с капиталовите активи и инвестиционното портфолио на фирмата. Ето защо въпросите от анкетата, визиращи характера на този драйвър, засягат **капиталовите ресурси, които гарантират функционирането и развитието на фирмата**.

От анкетата става ясно, че с почти еднакво дялово разпределение се ползва тази група фирми, които разчитат на собствени инвестиционни ресурси за разрастването си – 41%, и другата група фирми, които се насочват към реструктуриране в рамките на настоящия мащаб – 39.7% (фиг. 6“в”). По-малко от една пета (около 19% от фирмите) имат намерения да придобият дялове от други фирми и така да осъществяват растеж (фиг. 6“б”). Дадените отговори ни навеждат на мисълта, че фирмите не разчитат на капиталовия и финансовия пазар като източник на ресурси за развитието и затова използват собствени инвестиционни ресурси за развитие или реструктуриране. Причините могат да се коренят в обстоятелството, че фондовият пазар не се ползва с доверие или че набирането на финансов ресурс по този начин е скъпо.

В търсенето на корелационна връзка между начина на развитие на фирмата, определян чрез промените в мащаба, и капиталовата структура откриваме, че такава съществува, но тя се квалифицира като слаба, тъй като корелационният коефициент възлиза на 0.302. Същевременно установяваме умерена зависимост със стойност на коефициента за корелация между навлизането на фирмата в нови дейности и капиталовата структура. Формирането на посочените зависимости ни води до констатацията, че анкетираниите фирми разчитат преди всичко на собствени средства и на реструктуриране на бизнеса си, когато предприемат разширяване на мащаба или при навлизането в нови дейности.

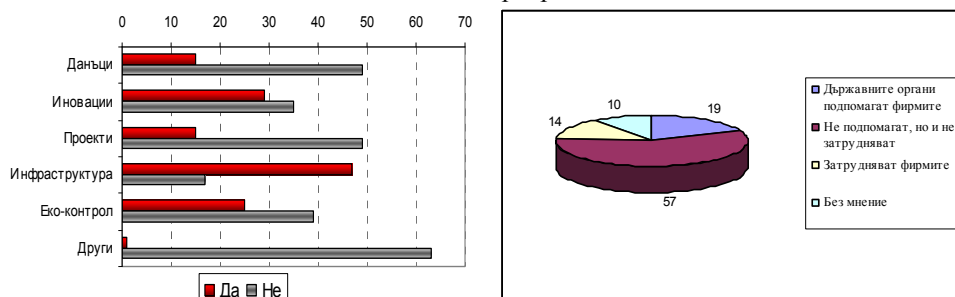
Докато **шестият драйвър** има значение за разкриване на **връзката между бизнеса и социално-икономическото развитие на региона**, в чийто обхват попада туристическата дестинация, то **седмият драйвър** допринася за разкриване на връзката между **фирмите в туризма** и онези **държавни и обществени органи**, които формират и провеждат политиката за развитие и регулиране на бизнеса. По тази причина въпросите от анкетата, свързани с посочените драйвъри, имат за цел да установят дали в страната са създадени благоприятни условия за развитието на туристическия бизнес, дали с нещо може да се подобри “бизнес-средата” за туризма, с какво държавните органи допринасят за дейността на фирмите и с какво местните органи на властта подпомагат бизнеса.

Общата настройка на анкетирания е, че в страната са създадени благоприятни условия за функционирането на туристическия бизнес. От общия брой на фирмите 37% безусловно отговарят утвърдително. Същият процент са положителните отговори, но с уговорката, че има още какво да се направи. Една четвърт от фирмите – 26%, не са доволни от средата, в която функционира бизнесът (фиг. 6”г”). С дял от 73.4% преобладава мнението, че средата, в която функционира бизнесът, може да се подобри по отношение на инфраструктурата. При останалите опции за отговор на зададения въпрос, свързани с данъци, иновации и европейски проекти, повечето фирми не посочват като необходимост от подобрене на средата (фиг. 7”а”).

Оценявайки работата на държавните органи, повече от половината от анкетиранияте фирми са на мнение, че държавата не затруднява бизнеса им, но в същото време и не му оказва подкрепа – 56.5%, а според всяка шеста фирма държавата по-скоро пречи на развитието на бизнеса (фиг. 7”б”).

Фигура 7

Взаимодействие “туристически бизнес-локална среда” и “туристически бизнес-макросреда”



а) Възможности за подобрене на бизнес-средата

б) Дял на фирмите при оценка на държавната подкрепа в бизнеса, в %

Аналогично е положението и при местните органи на властта. Отново най-висок е относителният дял на отговорите, че местната власт не подпомага фирмите в туристическия бранш – 43.3%. Налага се констатацията, че регистрираната оценка от страна на анкетиранияте фирми за взаимодействието между държавните органи и фирмите е показателна за съществуването на натрупани нерешени проблеми, индикация за наличието на “хронична управленска недостатъчност”, което обезверява бизнеса, че нещо може да се промени. Обвързвайки проблема за степента на конкурентно противопоставяне и доверието към държавните/браншовите организации, може да се очаква, че кризисните ситуации биха изострили междуфирмената конкуренция, в резултат от което отделните бизнес-единици биха търсили подкрепа в упълномощените органи за съдействие, евентуално за разрешаване на противоречията, особено в случаите на нелоялна конкуренция. Резултатите от анкетата обаче показват, че преобладава друга нагласа сред фирмите от бизнеса – те разчитат само на себе си.

В търсене на взаимозависимост между фирмения растеж (измерен посредством постигната печалба) и подобряването на бизнес-средата за туризма (чрез по-строг екологичен контрол) се установява такава. Зависимостта е положителна, но статистически слабо значима и при 5%, и при 1% риск от грешка. Корелационният коефициент е 0.339. Този факт ни навежда на мисълта, че именно въз основа на прилагането на по-строг екологичен контрол у нас се създават добри шансове за реализиране на печалба за тези фирми, които са заложили на екологичните стандарти и са инвестирали предварително в екологосъобразни продукти или технологии, каквато е установената европейска практика.

Наблюдава се и още една зависимост – между фирмения растеж и иновациите. Тя е умерена, положителна и обяснява очакванията на фирмите за подобрения в бизнес-средата вследствие на стимулите от макрониво за иновации. Ето защо почти 75% от анкетираните фирми, при които растежът се свързва с иновации, посочват, че бизнес-средата в сферата на туризма би могла да се подобри, ако държавните органи по-усърдно стимулират иновационните процеси. При фирмите, които не свързват растежа с иновации, е обратното – 66.7% не виждат възможност да се подобри средата в този аспект. Същевременно обаче, ако проследим фактите, свързани с липсата на интерес към програмата за стимулиране на конкурентоспособността от предприемаческите фондове на ЕС, не можем да обясним защо, след като очевидно има средства и механизми на макрониво за насърчаване на фирмената иновационна дейност, на практика фирмите не се възползват от съществуващите възможности, а изразяват само очаквания.²²

Логично на предходните две зависимости установяваме и още една. При фирмите, които възприемат иновациите като съпътстващи фирмения растеж, се формулират очаквания за подобрене на бизнес-средата в посока към по-строг екологичен контрол. Около 58% от фирмите, залагащи на растежа вследствие на иновациите, са отправили в анкетата препоръка за по-строг екологичен контрол. Зависимостта е статистически значима само при 5% риск от грешка, но не и при 1%. Коефициентът на корелация показва слаба положителна зависимост – 0.251.

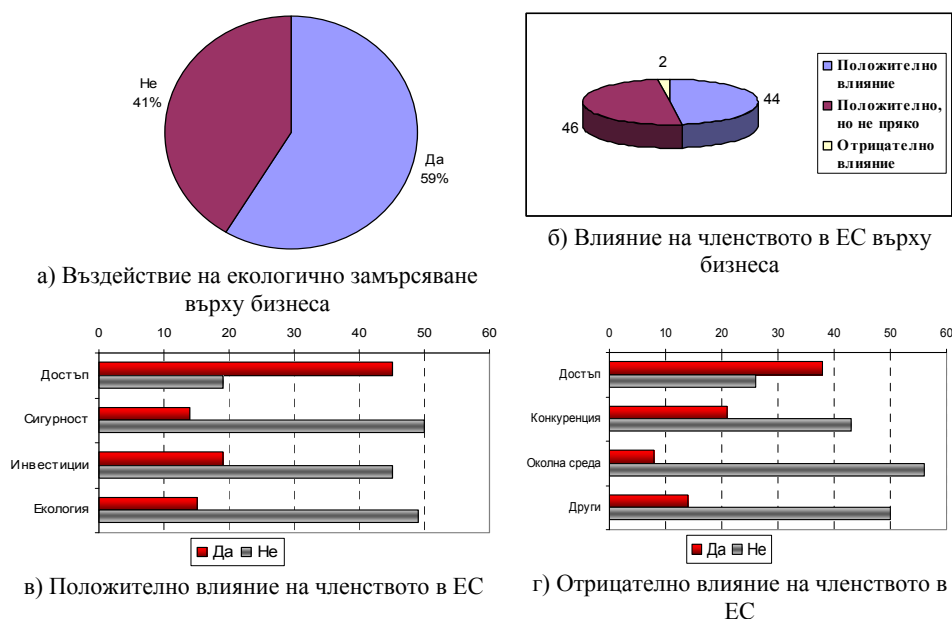
Вследствие на трите установени корелационни зависимости можем да заключим, че все повече фирми осъзнават факта, че при спазване на екологичните стандарти и при създаване на стимули за инвестиране в

²² Процедура за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по проект на програма ФАР: BG2006/018-164.05.01 "Подкрепа за повишаване конкурентоспособността на българските предприятия" (<http://www.iaphare.org/bg/project/project.php?id=2512>). Тя цели стимулиране на иновационните процеси, визирайки мерки за устойчиво социално и икономическо развитие, за насърчаване въвеждането на европейските и международните стандарти за качество, за подкрепа при внедряването и сертифицирането по международни системи за управление на качеството, както и за обучение и подготовка по предприемачески умения и информационни технологии. На практика фирмите не се възползват от съществуващите възможности, а изразяват само очаквания.

иновации и в екологични начинания е възможно да се печели. Ето защо техните очаквания за подобрене на бизнес-средата се движат в тази посока.

Фигура 8

Влияние на външни агенти и фактори върху фирмения бизнес в туризма



Според съдържанието на **осмия и деветия драйвъри** в състава на модела за координиране на стратегиите за фирмена експанзия чрез тях се проследява **въздействието на външните агенти и фактори за туристическия бизнес**. В подготвената анкетна карта са включени въпроси, с които се цели да се проследят:

- реакцията на фирмите вследствие нарушаваното екологично равновесие;
- положителните и отрицателните влияния върху фирмения бизнес в сферата на туризма в резултат от реалното членство на България в ЕС.

Резултатите от анкетирването показват, че при по-голямата част от отговорилите фирми – 58.7%, екологичното замърсяване оказва влияние върху бизнеса, но и процентът на отговорилите негативно не е малък – 41.3% (фиг. 8^а), от което става ясно, че мненията са поляризирани почти равностойно. Заключение, което се налага вследствие от този факт, е, че няма изявено становище относно съществуването на осъзнат риск от екологично замърсяване върху туристическия бизнес у нас.

Според резултатите от анкетата членството на България в Европейския съюз несъмнено оказва влияние върху фирмите от туристическия бизнес. Над 90%

от анкетираните отговарят, че то има положително влияние и само 2% посочват отрицателно (фиг. 8"б"). Фирмите оценяват влиянието като благоприятно, като при 44.4% то се оценява като категорично положително, а при 46% се отчита, че въздействието на ЕС е непряко.

Положителното влияние на членството ни в ЕС се отчита в посока премахване на граничните ограничения и увеличаване на броя на пътуващите към и от страните от Съюза. Само при този случай положителните отговори (70.3%) превишават отрицателните (29.7%). Фирмите не смятат, че има положително влияние и по отношение увеличаването на контрола по външната граница на ЕС и свързаното с него опазване на сигурността, както и с повишаването на привлекателността на българския туристически бизнес за чуждестранните инвестиции (фиг. 8"в"), но то е по-слабо изразено.

Отрицателното влияние на пълноправното ни членство в ЕС се свързва преди всичко с ограничаване на броя на пристигащите туристи извън Общността. Близко 59.4% от анкетираните посочват тази заплаха като реална. Реакцията на фирмите по отношение на положителните и отрицателните влияния на европейското членство е обяснима, тъй като пазарът на ЕС и тези на Русия и Украйна са еднакво важни като емитенти за българския туристически бизнес.

В търсенето на корелационни зависимости между изследваните аспекти на външните агенти и фактори за туристическия бизнес и аспектите на фирмения растеж установяваме, че съществува зависимост между премахването на формалностите при движение вследствие на членството ни в ЕС и промяната в мащабите на фирмите, разглеждана като признак за фирмен растеж. Зависимостта е значима при 5% риск от грешка, но не и при 1%. Налице е слаба корелация от 0.384. Делът на фирмите, отчели положително влияние, е по-висок при увеличения мащаб и по-нисък при запазеня. Ето защо може да се твърди, че при фирмите, увеличили мащаба си, влиянието на свободното движение вследствие от членството ни в ЕС е по-ясно изразено. Следователно *мащабите за разрастването на фирмите се влияят от потенциалния брой на туристите, както и от реалния брой на приетите, което определя последиците от членството ни в ЕС като фактор на растежа.*

Установена е и още една зависимост – между качеството, респ. начините за неговото осигуряване, и положителното влияние на членството ни в ЕС, изразено чрез свободното движение на туристите. Когато качеството се осигурява чрез франчайзингова система, се открива слаба зависимост при 5% (0.273). Това означава, че при фирмите, отчели положително влияние от членството, делът на осигуряващите качеството с франчайзинг е по-висок – 81%, срещу тези, които не приемат положителното въздействие на членството в ЕС. Обяснението може да се потърси в нагласата на българските туристически фирми за това, че пристигащите от Европа туристи биха предпочели да се доверят на такива туроператори и хотелиери, които гарантират качеството на предлагането чрез франчайзинга на утвърдени в Европа туристически марки. В случаите, когато се търси зависимост между положителното влияние на членството ни в ЕС и осигуряването на система за

качество, без тя да е свързана с договор за франчайзинг, се установява слаба корелация (-0.274), но с обратен знак. При фирмите, отчели положително влияние, делът на използващите строга система за качеството е по-нисък от дела на тези, които не използват система за качеството. Възможното обяснение за това се свързва с надеждите на туроператорите и хотелиерите да привлекат достатъчен брой европейски туристи, чийто избор не се определя от гаранциите за качеството, но вероятно се повлиява положително от привлекателните цени.

В заключение от анализа на резултатите по проведената анкета се налагат следните **изводи**:

- Проведената анкета залага на информация и становища, отразяващи позицията и състоянието на анкетираниите туристически фирми, през погледа на самите фирми и на техните мениджъри. Включването на показатели, базирани на количествени измерители, има за цел не само точното, но и обективното отчитане на фирменото състояние и генерирането на икономическия растеж. Доколкото този растеж е предпоставка за устойчиво развитие, данните отразяват възможностите и нагласата в отделните фирми за това, което реално се обуславя от успеха на тяхното функциониране при взаимодействието им с бизнес-средата. Въз основа на анкетата обаче установяваме, че предприемачите в бизнеса трудно правят връзка между успешното функциониране и устойчивия фирмен растеж.
- Резултатите от анализа на данните показват, че **самите фирми оперират с количествени показатели**, които им дават конкретна представа за **измерването на растежа** и за установяване на неговите източници. Качествената определеност отразява по-скоро субективни мнения и оценки, които имат значение за откриване на закономерностите във взаимодействието между фирмите и средата.
- Синтезът върху резултатите от анкетното проучване ни води до убеждението, че **импулсите за растеж**, които движат отделните фирми, **са свързани** преди всичко с **фирмения потенциал** (възможности за повишаване на приходите, респ. на печалбата чрез увеличение на капацитета), след което **на втори план** идват пазарните **фактори като потребителското търсене** и свързаното с него ниво на качеството или фактори като конкурентното противопоставяне.
- Все още **не е осъзнат фактът** за **комплексния характер на туристическия продукт** и за тясната обвързаност на туристическите дейности. В по-голяма степен това се осъзнава от по-силно диверсифицираните туристически фирми, които изпълняват различни, но свързани помежду си дейности като настаняване, транспорт, туроператорство или турагентство. Вероятно по тази причина малко от участниците в анкетата извличат синергия по веригата за създаване на стойност от технологично свързани дейности по предлагането на

комплексен продукт. Ето защо преобладава настройката, че тяснофирмените интереси могат да се отстояват без зачитането на колективните интереси в бранша.

- Изложеното дотук дава обяснение и на факта, че **малка част от анкетираните търсят форми за коопериране** и сътрудничество, те преследват самостоятелен успех, възпелтен в постигане на висока печалба или разширяване на мащаба на материалната база.
- Повечето от анкетираните фирми не са осмислили идеята за постигане на устойчив растеж като взаимодействие между фирмата и бизнес-средата, при което да се формират благоприятни отношения с институциите – местни и държавни. Същевременно обаче положително се оценява настройката, че по-голяма част от анкетираните фирми разчитат на себе си, а не на помощ от институциите.
- Проблемите на **устойчивото развитие** анкетираните най-често свързват с **екологосъобразното функциониране на туристическите обекти**, а не с възможностите за извличане на изгоди за бизнеса от съчетаване на фирмените с обществените и колективните интереси.

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОТО ПАРТНЬОРСТВО (Теоретико-методологическа интерпретация)

Чрез съвместяването на неокласическия с институционалния подход и методологическия принцип на външното допълване е изведена тенденцията към засилващо се взаимодействие между публичния и частния сектор. Доказано е, че перспективна форма на това взаимодействие е публично-частното партньорство (ПЧП). Защитена е тезата, че поради възможността да се привлече частен капитал, да се поделят рисковете, да се задействат частната инициатива и конкурентно-пазарните механизми, ПЧП, в сравнение с преките държавни инвестиции и обществените поръчки, е по-ефективен модел за изграждане на публични активи и предлагане на качествени публични услуги. Условието е да се преследват конкретни цели и да е налице политическа подкрепа

JEL: B41; H40; H54

1. Постановка

Вече е обичайно да се говори на различни управленски нива за публично-частни партньорства. Защото, от една страна, нараства потребността от модерна инфраструктура и качествени публични услуги, а от друга, има нежелание или невъзможност да се плащат високи данъци. Посоченото **противоречие** силно ограничава възможностите на правителствата и общините в цял свят да решат този задълбочаващ се проблем само с бюджетни средства. Поради тази причина обръщането към частната инициатива и към конкурентно-пазарните механизми в тази област става все по-актуален въпрос и се превръща в приоритет като начин да се осигурят качествени публични услуги, без да се стига до бюджетни дефицити.

Вярно е, че изграждането на инфраструктура и предлагането на публични услуги чрез инвестиции за сметка на бюджетни средства има положителни страни: простотата на схемата за реализация на проектите; икономисването на средства и време за преговори с инвеститори и консултанти и др. Този подход обаче притежава доказано непренебрежими недостатъци. Размерът на средствата е винаги недостатъчен за изпълнение на мащабна инфраструктурна програма. Алтернативната цена на инвестиционните разходи е много голяма,

¹ Евгений Кънев е инвестиционен и финансов консултант, управляващ съдружник на Маконис ООД, e-mail: evgeniikannev@abv.bg.

понеже със същите пари може да се постигнат други доста по-добри резултати, например да се изплати публичен дълг и се спестят дължими лихви, да се инвестира в други перспективни области и т.н. Качеството на проектните и на строителните работи често е незадоволително. Рядко се спазват сроковете за изпълнение на проектите, което резултира в оскъпяването им. Липсва или е доста малка възвращаемостта на вложените средства, което икономически е недопустимо. Поучителен трябва да е фактът, че **поради тези слабости далеч по-богати страни от България все повече избягват преките инвестиции в публични проекти и търсят създаването на публично-частни партньорства (ПЧП).**

Значението на тези партньорства се повишава с нарастналите в много държави потребности от нови инфраструктурни проекти. Увеличава се натискът за осигуряване на средства за обновяване, поддръжка и функциониране на съществуващата инфраструктура. Все по-сериозна става конкуренцията за такова финансиране не само между инфраструктурните проекти, а също и от страна на много други направления, изискващи публично финансиране. Това кара правителствата да търсят споразумения с частния бизнес от партньорски тип.² Концепцията за ПЧП предполага привличане на частен капитал, разпределяне на рисковете между публичния и частния сектор и постигане върху тази основа на икономия на публични средства и на по-добро качество на публичните услуги. Без това ПЧП губи смисъл.

Наред с положителните страни на ПЧП трябва да се има предвид, че нарастващата роля на частния сектор в инфраструктурната област поражда някои немаловажни противоречия. Наистина частната инициатива допринася да се подобрят ефективността на вложенията и качеството на услугите. Доброто управление на съществуващи активи намалява необходимостта от инвестиции в нови активи.³ Но има един факт, който изисква особено внимание, а именно, че **всичко това рядко се постига като се ограничава всеобщият достъп до публични услуги на приемлива цена.** Същевременно, понякога прехвърлянето на активи към частния сектор става по начин, който облагодетелства само определена група хора или чужди интереси, при това без достатъчни гаранции за по-добро обслужване. Ние имаме вече подобен опит.

Така или иначе ясно е, че **темата за публично-частните партньорства ще става все по-актуална и за България** поради необходимостта от огромни инвестиции в нова икономическа и социална инфраструктура с цел доближаване стандартите на ЕС; нежеланието или невъзможността на икономическите агенти да плащат по-високи данъци; потребността от високо качество на публичните услуги; необходимостта от прозрачност и контрол върху публичните разходи; нуждата да се повиши ефективността на

² Този момент е особено характерен за Великобритания, Португалия, Чили, Австралия, САЩ, Холандия, Франция, Южноафриканската република, Малайзия, Филипините, Полша и други страни (вж. European PPP report. DLA Paper, 2007).

³ Transition report 2004. European bank for Reconstruction and Development, p. 73.

публичните разходи. Това са, на първо място, причините проблемът за ПЧП да бъде избран за тема на настоящата студия. Но не единствено.

В много източници и политически платформи се противопоставят публичния и частния сектор в полза на единия или другия. И обратно, на пръсти могат да се посочат източниците, акцентиращи върху **реалната тенденция към партньорство и взаимодействие**. Именно тази тенденция прави все по-актуален проблема за ПЧП в различни страни, вкл. у нас. Теоретичните обръщат малко внимание на взаимодействието между публичния и частния сектор на икономиката и са оставили решението на този проблем почти изцяло в ръцете на онези, които вземат политическите и приложните бизнес решения. Но оскъдната теоретическа база⁴ не позволява методологически правилно да се изведе необходимостта от ПЧП. Често се стига до преразглеждане на взети вече решения по публични проекти. **В това също виждаме смисълът на избраната тема, както и на нейната разработка.**

Обект на изследване са публичните услуги, а предмет – ПЧП като начин за тяхното предлагане. Предвид традиционното противопоставяне на публичния и частния сектор и ограничаването на връзките между тях до данъчното облагане и обществените поръчки, **целта на тази разработка е осветляването на обективната обусловеност на ПЧП като надеждна и перспективна форма на тяхното взаимодействие. Научната си задача виждаме в опита да изясним в теоретико-методологически план тенденцията към развитие на ПЧП, излизайки от дуалистичната природа на самата икономика.** Тя съдържа инфраструктура и суперструктура, носител е и на частни, и на публични потребности и интереси, на пазарно-конкурентно и на властово-волево начала, крие сили както на противопоставяне, така на партньорство. Смятаме, че изследването на ПЧП предполага именно такива микс-методологически позиции.

Студията естествено не покрива всички аспекти на изследвания проблем. Извън вниманието ни съзнателно са останали:

- разглеждането на публичните активи и услуги извън контекста на частното им изграждане, респ. предлагане;
- анализът на оптималното съотношение публичен-частен сектор, надхвърлящ целите на студията;

⁴ Добро изключение, от което се възползват всички интерпретатори на ПЧП, е Green Paper on public-private partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. European Commission, April 2004. У нас впечатляващ е осъщественият изследователски проект на УНСС за ПЧП 2006/07 под ръководството на проф. д. ик. н. Б. Боева, интегриращ важни теретични постановки с възгледи на представители на държавната администрация и на бизнеса (вж. Боева, Б., А. Василева. Публично-частното партньорство – има ли формули за успех, или за стимулите и бариерите при проектите за публично-частно партньорство. – Икономически алтернативи, № 3, 2008, с. 3-27; Константинов, Др. и Г. Славова. Публично-частните партньорства: международни концепции и практики. С.

- представянето на ПЧП в контекста на другите форми на взаимоотношенията между публичния и частния сектор;
- преглед на всички приложни форми на ПЧП, което е извън зададената теоретико-методологическа рамка на изследването
- детайлната оценка на ПЧП в цялото им многообразие и сфери на приложение, например в образованието, здравната сфера, отбраната и др.
- абстрактно-теоретичният характер на разработката стъпва върху допускането, че ПЧП функционира в една развита институционална среда, каквата е тази в Западна Европа и САЩ – в този контекст проблемите и особеностите на функционирането им в България и други страни от региона биха били предмет на отделно проучване.

Вниманието е фокусирано главно върху ПЧП в транспортния сектор като болезнен проблем на икономиките в преход и моделите, чрез които те се реализират в този сектор.

2. За нов подход към публичните услуги

Хората живеят в многомерно социално пространство – лично тяхно, но и споделено с други хора. Изпитват лични нужди, които задоволяват с индивидуално консумирани, частни блага и услуги. Но имат и потребности, които задоволяват с публични блага и услуги, т.е. употребими съвместно с други хора. На типологията на потребностите съответства типологията на благата. От това зависи икономическата им форма на движение. Отличителните признаци на частните и на публичните блага са, първо, начинът на потреблението им – индивидуално или колективно и, второ, начинът на заплащането им – лично или чрез държавния (общинския) бюджет.

2.1. Различия и съвместяване с частната дейност

За разлика от частните, потреблението на публични блага и услуги от отделен индивид не намалява възможността да бъдат потребявани и от други. Пределните разходи за доставянето им на допълнителен потребител, както подчертава П. Самуелсън, са равни на нула.⁵ По тази причина публичните блага и услуги се наричат неделими, неизключаеми и с неконкурентно потребление.⁶ От гледна точка на начина, по който се финансират и доставят, се различават три групи публични блага и услуги: гратисни, финансирани от правителството; заплащани частично от потребителите, частично от правителството (общината); заплащани изцяло от потребителите.

⁵ Samuelson, P. and W. Nordhaus. *Microeconomics*, 13th edition, p. 168-169.

⁶ Боаз, Д. *Либертарианството*. Пр. от англ., изд. МаК, С., 2004, с. 317.

Има публични блага и услуги, които само абстрактно са индивидуално потребими. Не съществува техническа или финансова възможност да се индивидуализира потреблението им – например националната отбрана, социалната сигурност, предпазването от епидемии, метеорологичните прогнози и много други. Като се осигуряват – то е за всички – било на международно, национално или локално ниво. Понеже са неделими, налице е безплатен достъп за всички. Няма изход към пазара и не се предлагат частно заради невъзможността по този начин да се покриват разходите за тях. Такива блага и услуги се „купуват“ от правителството (общината), а не от частни лица. Количеството от тях, което има даден индивид, е същото, каквото има всеки. Държавните органи вземат решения от името на всички: за размера на финансирането им, за количеството им, за начина на доставянето им и пр.

Структурата на икономиката трябва да отговаря както на индивидуалните, така и на публичните потребности, блага и услуги, институционализирани в частен и публичен сектор. Освен това на икономиката са присъщи в някакво съотношение спонтанно-пазарното и преднамерено-конструктивисткото, т.е. непазарно, начала.⁷ Едни икономисти свързват икономическите постижения с частния сектор и пазарно-конкументните механизми, а всички проблеми на икономиката – с намесата на държавата. Други – обратно. Пренебрегва се тенденцията към все по-очевидно взаимно свързване на частния и публичния сектор на икономиката. Всъщност днес **априорната роля на държавата (нейните цели, стратегия, приоритети, правила) и апостериорната роля на пазара (оценяващ стойността на нещата) заедно образуват цялостния пазарно-институционален механизъм на стопанския живот.** Съразмерността на задоволяването на частните и публичните потребности, респективно пълнотата на живота, която тя дава, е по-важна от свръхзадоволеността на хората само в някакво отношение. Частните и публичните потребности, блага и услуги, съответно частният и публичният сектор на икономиката са не само в конкурентни позиции едни спрямо други. Те са и взаимно допълващи се и трябва да са винаги в някаква обществено приемлива пропорция. Практически обаче тя е рефлексия на доминиращата социално-политическа философия и в емпиричен план засяга съществено разпределението и ефективното използване на ресурсите.

2.2. Икономизиране и институционална организация на публичните услуги

Известно е, че след като икономиката достигне равнище на относително насищане на първичните потребности (от храна, облекло и др.), се формират потребности от по-висш ранг – от по-високо образование, от по-надеждно здравеопазване, от пътешествия, развлечения и други подобни, повечето с характер на услуги. Преминването към по-висш тип потребности на

⁷ В литературата се използва терминът „смесена икономика“, но той изглежда неясен и разнопосочен. По-подходящ ни изглежда терминът „дуалистичност“, точно както „публичен сектор“ е по-точна дума от „държавен сектор“ (вж. Стиллиц, Дж. Икономика на държавния сектор. Пр от англ., Университетско изд. „Стопанство“, С., 1996, с. XIX).

индивидуално ниво като правило се съпътства с все по-осезателно развитие на публичните потребности заради засилващия се интензитет на социалните връзки. На преден план излиза проблемът по какъв икономически и институционално най-изгоден начин да се задоволяват публичните потребности. Практически се срещат почти непреодолими препятствия, ако икономическата организация на обществото е от краен тип – пазарно-анархистичен, или напротив, строго централистичен, планово-директивен тип. Тогава или публичните потребности (при първия), или индивидуалните (при втория) се пренебрегват или само частично се задоволяват. При неекстремно организирана и структурирана икономика действа законът (на Х. Х. Госен), според който хората изразходват ограничените си ресурси по начин, позволяващ им в приблизително еднаква степен да задоволят приоритетните си потребности. От гледна точка на обществото този закон, безспорно засяга съотношението между частните (индивидуалните) и публичните (колективните) потребности. Степента на задоволяването им е както технологично, така и икономически и институционално обусловена. С тези две форми на потребностите е свързана реализацията на двата фундаментални принципа на общественото устройство – за ефективността на икономиката и за справедливостта на общественото устройство.

Както в частния, така и в публичния сектор обективно имат валидност преди всичко икономическите принципи – за ограничеността на ресурсите, за баланса между разходи и ползи, за производителността и доходите и др. Ако няма оскъдност, не би имало нужда от избор кой и кого, как и с какво да обслужва. Публичната дейност не би имала икономически смисъл – нужда от рационалност (минимизиране на разходите и максимизиране на ползите), от съобразяване на решенията с алтернативната цена на използване на ресурсите и т.н. Тези принципи са универсални, важат за всички икономически агенти собственици, производители, дистрибутори, потребители. Публичният сектор не прави изключение. Както подчертава Имре Лакатош, стопанската рационалност е част от "твърдото ядро" на ортодоксалната (неокласическа) икономическа теория. В по-ново време т.нар. неокласически институционалисти вземат предвид и такива фактори, като риск, неопределеност, асиметричност на информацията, собственически права, транзакционни разходи и др. Това ги води към по-малко твърдите принципи – на "ограничената информация" и "ограничената рационалност".⁸ За икономическата рационалност са от значение още: целите (на бизнеса и на държавата) и средствата за постигането им; йерархичното им структуриране, доколкото реализираните цели стават средство за постигане на други цели и др. Смисъл има и това, че достъпността на средствата видоизменя целите. Изтъквайки значението на принципа за рационалност, без който икономическото губи своя иманентен смисъл, с основание Дж. Ходжсън изтъква, че само тези, които игнорират този момент, с лекота твърдят, че икономическата концепция за рационалността е несъстоятелна.

⁸ Ходжсън, Дж. Экономическая теория и институты. Пер. с англ.-го, Дело, Москва, 2003, с. 129, 417.

Условия на икономическата рационалност са свободното предприемачество и конкуренцията. Въвеждайки твърди правила и закони (за собствеността, за договорите, за корпорациите, за малките и средните предприятия, за данъците и пр.), държавата трябва не да възпрепятства конкурентния ред, а да го целеполога. Понеже "организираните групи" (корпорации, браншови организации, профсъюзи и др.) със своя натиск (съзнателно или не) деформират и пазарната логика, и правилата, дълг на публичната власт е да защитава индивидите, други социални групи и обществото от посегателствата срещу стопанския и социалния ред.⁹ Такива са например случаите със стандартите за качество, с нелоялната конкуренция и докопването до монополни позиции, за опазване на околната среда, за борбата с престъпността и т.н. Такъв е и случаят с ПЧП. **Частният му ингредиент дефинитивно включва изискването за рационалност (като условие) и за ефективно (като резултат), а публичният – за стратегиране, институционална уредба, социалност, контрол.**

Публичният сектор се нуждае от ресурса на частните компании, а те за своята сигурност и просперитет – от качествени публични услуги: обществен ред, правоохраняване, подготовка на кадри, инфраструктура, комуникации, административно обслужване и др. У нас е налице сериозен разрыв между нарастващата частно-професионална активност и качеството на публичните услуги. Преодоляването му е предизвикателство и за държавата, и за частния сектор, в т.ч. за ПЧП като своеобразен модел на тяхното взаимопроникване. И тук, както изобщо, обменът "пари срещу стойност" не е просто двустранен трансфер, а прехвърляне на права и отговорности. Лудвиг Мизес основателно подчертава още един аспект: **превръщане на по-малко задоволяващото в по-удовлетворително за участниците.**¹⁰ Партньорството почива върху договорна основа с ясен смисъл – първо, пресмятания, максимално рационални решения; второ, трансфер на права; трето, съблюдаване на правилата, нормите, сроковете; четвърто, прозрачност; пето, отговорност. Накратко казано, необходимо е реализирането както на икономическата, така и на институционалната страна на взаимоотношенията при ПЧП. В случая нито частният изпълнител или/и оператор, нито държавата са само блюстителни на собствените си интереси. Има взаимосвързване, взаимозависимост и поделена отговорност, което структурира икономическите, правните и социалните отношения, произтичащи от ПЧП. Взаимната изгода ги хомогенизира и предпазва от разпадане. По този начин ПЧП става важна съставна част от системата на икономиката. **Случаите на изолирания от бизнеса публичен сектор или на частно-пазарната сфера от дейността на държавата са абстракции, станали в новите условия теоретически и практически анахронизми.**

⁹ Точно както е дълг на съдебната система и гражданското общество да защитават индивидите от непремерената принуда на държавата – социална, икономическа, политическа и пр.

¹⁰ Мизес, Л. фон. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. 3-е изд. Пер. с англ-го, Экономика, Москва, 2000, с. 95.

2.3. Критериите на разходите и на неопределеността

Разбира се, предметът на ПЧП (да се построи например магистрала) е проблем, чието решение може да е чисто държавна или частно-пазарна функция при определени условия. Ако е държавна грижа, трябва да са налице достатъчни ресурси, а ако е частен интерес – удовлетворителна възвръщаемост. Но точно защото те липсват при големи проекти, практическият живот налага коопериране на дейностите и споделяне на отговорностите между публичния и частния сектор. **Дали една институционална форма като ПЧП е жизнена или не, се определя от възможността да се намалят производствените и транзакционните разходи, от една страна, и неопределеността, от друга. ПЧП предполага икономизиране на публичните услуги и следователно намаляване на разходите и заедно с това ограничаване на неопределеността като институционализирана форма за предлагането им.**

Производствените разходи са отдавна разработен проблем. Актуален е въпросът за транзакционните разходи, на които съвременният икономически анализ обръща специално внимание. Според К.Ароу транзакционните разходи са тези „по управлението на икономическата система“¹¹, в частност на ПЧП проекти. По мнение на О. Уилямсън те са икономическият еквивалент на триенето в механичните системи.¹² Р. Коуз разграничава три типа транзакционни разходи: за информация; във връзка с воденето на преговори и вземане на решение; по надзора и ако се налага, за принуда (воденето на съдебни дела) при неспазване на поетите договорености. Това са все загуби на ресурси, вкл. на време. Според него тези разходи напълно се вписват в неокласическия икономически подход. Те са оптимални, ако пределната им величина се равнява на пределната величина на очакваните приходи ($MC = MR$), което е израз на рационално поведение.¹³

Следователно проблемът е в това: дали, как и защо ПЧП намалява или не транзакционните разходи и икономическата неопределеност. По начало икономиката е система за ограничаване недостига на ресурсите и благата и за намаляване неопределеността на бъдещето с цел минимизиране на рисковете. ПЧП е институционална форма за търсене на решения в тази посока. Естествено, ПЧП проекти не могат да изключат параметричната и структурната неопределеност. Винаги е възможен недостиг на информация за параметрите на сделките или риск при изпълнението им. Това влияе върху относителната ефективност на ПЧП (в сравнение с други алтернативи). Така или иначе обаче **ясната по договореност институционална организация е условие за икономическата рационалност и предвидимост**, които ПЧП трябва да осигури.

¹¹ Arrow, K. The Organization of Economic Activity: Issues Nonmarket Allocation. – In: The Analysis and Evolution of Public Expenditure the PPB System, 1969, vol 1, US, Joint Economic Committee, p. 48.

¹² Williamson, O. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relation Contracting, 1985, London: Macmillan, p. 19.

¹³ Коуз, Р. Фирма, рынок и право. Пер. с англ.-го. Москва, 1993.

Ако например чрез данъци държавата пряко строи магистрали, експлоатира ги и предоставя (от гледище на частните агенти) „гратис“ услуги, разходите често са непосилни за нея, а неопределеността е доста голяма. **Няма основа за икономически пресмятания.** Те са възможни при наличие поне в някаква степен на пазарни отношения и ясни собственически права, за което отваря път ПЧП. Пазарът по принцип реагира на всичко – изменя цени, разходи, конвенции и т.н., чрез които намалява разходите и неопределеността. За това обаче може да допринесе икономическата и социалната стратегия на правителството. В случая **функцията на ПЧП е двойка: първо, спомага да се минимизират разходите и да се максимизират ползите; второ, отразявайки институционалните условия (правила, норми, процедури и пр.), адаптира бизнеса към средата и ограничава неопределеността.** Първият момент реализира икономическия смисъл на институционалната форма, а втория играе приспособителна роля, предпазва от спекулации и вменява социална отговорност.

Естествено и разходите, и рискът имат отношение към цената на публичните услуги. Тя е своеобразна "конвенция" с относителен смисъл, тъй като е свързана с разходи, търсене и предлагане, конюнктура, цена на заместители и пр., благодарение на което, наред с всичко друго, има уравниваща функция. Като формирана от пазара, цената е обикновено *ex poste* равновесна, резултат от редица корекции и сигнали. Но може при ПЧП да е и цена *ex ante*, предварително договорена и вземана предвид от агентите. Покачването ѝ е приемливо, ако отразява естествено увеличение на разходите заради качеството или влошаване на конюнктурата, но най-вече с оглед на функционалното разпределение на доходите, осигуряващо развитието на дейността в бъдеще.

Както изобщо, така и при ПЧП стопанските субекти, от една страна, действат рационално, имат максимизиращо поведение, а от друга, действат при дадени институционални рамки (собственически права, правила на играта и др.). Икономическият анализ трябва да държи сметка и за двата момента.¹⁴ Този двойк подход има ключова роля при ПЧП. **Икономическият (неокласически) подход позволява да вникнем в същината на проблема, а институционалният – да обясним практическия начин на неговото решение.**

Първо, общата обосновка на модела на ПЧП следва да се опира на неокласическата теза, че е добре за ефективността на икономиката да се разширяват частната инициатива и пазарната сфера – било чрез приватизация, било чрез частно управление на публична собственост.

¹⁴ Ярък пример в това отношение са трудовете на Р. Коуз, Д. Норт, О. Уилямсън, Ар. Алчан, Х. Демзец и др., които по този „дуалистичен начин“ преразглеждат и разширяват неокласическата теория.

Второ, реализирането на ПЧП трябва да се опира и на институционалната теза за значението на институционално-правната рамка на взаимодействието между секторите на икономиката.

Както подчертава Дж. Ходжсън, **еднакво погрешно е все още да се смята, че всичко ефективно е частно-пазарно, или че всичко справедливо е публично-институционално.**¹⁵ Важно и приемливо на първо място трябва да е взаимодействието. Прав е Антъни Гидънс като твърди, че в обществото трябва да е налице „органически дуализъм“ между мотивирани агенти и структури.¹⁶ Такава е и нашата теза (за разлика от неокласиците, които акцентират върху поведението на самите агенти, или от институционалистите, които извеждат на преден план ролята на структурите). Необходимо е обаче да се вземе предвид и обстоятелството, че за разлика от теорията практиката не е канонична. Мениджърите на проекти (като ПЧП) **избират прагматични решения на реални проблеми, вземайки предвид едни или други теоретични парадигми само доколкото са приспособими и отговарят на нуждите на действителността. Заключение** ни е, че в единство публичното и частно-пазарното начала на ПЧП са в състояние да **верифицират съотношението между мащабите, структурата и променливостта на потребностите, от една страна, и производствените възможности на икономиката, от друга страна, както и да осигурят институционално-правна рамка на публично-частната дейност.**

2.4. Към пазарно-конкурентно предлагане на публични услуги

Държавата може не само да финансира, а и да организира и да администрира чрез свои предприятия доставянето на определени публични услуги. Но може също така да делегира тези права на частни фирми и да купува от тях такива услуги. В този случай тя се държи като всеки потребител – заплаща ги в определено количество, в зависимост от наличните финансови възможности. **След като по данъчен или друг път държавата решава въпроса за финансирането на публичните блага, оттам нататък може да влезе в действие пазарно-конкурентният механизъм, който да насочва ресурсите на държавата към частните фирми, доставящи най-ефективно публични блага и услуги.** Такъв търговски подход съществува например при снабдяването с муниципии, облекла, хранителни припаси и др. от частния бизнес за нуждите на отбраната или социалната сигурност. В случая значение имат наличните за целта бюджетни средства, понеже те са "цената" на такива блага и услуги.

Има обаче публични блага и услуги, чието финансиране, производствено администриране и доставяне може чрез модела на концесионирането (отстъпването) да се осигурява изцяло на частно-предприемаческа и пазарно-

¹⁵ Ходжсън, Дж. Цит. Съч., с. 109.

¹⁶ Giddens, A. *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge Polity Press, 1987.

конкурентна основа. Опитът е доказал, че той е по-ефективен и осигурява конкуренция, докато държавните фирми, доставящи публични блага и услуги, ако понасят загуби – не фалират, а се дотират от държавния или от местните бюджети, без да са загрижени за своята рентабилност. **Частният конкурентно-пазарен принцип обаче е възможен не изобщо, а само по отношение на онези публични блага и услуги, чието потребление и заплащане може да се индивидуализира.** Такъв е например случаят с използването на преносни (за електричество, газ, вода и пр.) и далекосъобщителни мрежи (например за мобилна комуникация или кабелна телевизия или случаят със скоростните магистрални услуги и др.) **Този модел разрешава противоречието между общия интерес от огромни инфраструктурни инвестиции и разбираемото нежелание на икономическите субекти да понасят тежки данъци. Наред с това той прехвърля рисковете от публичния към частния сектор.** Икономисват се бюджетни средства за сметка на привличането на частни капитали. Постигат се по-ефективно използване на ресурсите, по-качествени услуги, по-добро разпределение на разходите и ползите – съобразно с предпочитанията на потребителите. Оттук може да се заключи, че **непазарната организация за доставяне на публични услуги носи черти на примитивност и там, където е възможно, за предпочитане е да се използва конкурентно-пазарният път.**

Всички тези въпроси са предмет на продължителна дискусия в икономическата теория. През 20-ти век, въз основа на фундаментални правителствени програми, държавата в широк диапазон се намесва в икономиката, за да отстранява пазарни провали. От 70-те г. насам обаче сме свидетели на съществени провали и в намесата на държавата. И изследователи, и особено политици допринесоха за смяна на курса, стремейки се да идентифицират причините в това отношение. Основателно Дж. Стиглиц посочва четири фактора за неуспеха на правителствените програми. Понеже споделяме това виждане, нека ги посочим:

- Основаването на правителствените програми върху ограничена информация, което е неизбежно по принцип. Ф. А. Хайек доказва това, особено по отношение на необходимото знание за място и време, известно и достъпно само на локално ниво.
- Ограничената възможност за контрол върху поведението на частните агенти за съблюдаване на правителствените разпоредби. Така е, защото агентите реагират, търсейки винаги по-изгодно приложение на своите инвестиции. Р. Лукас доказва, че когато правителствената политика е прозрачна и предвидима, последиците ѝ се отчитат и амортизират от поведението на икономическите агенти, поради което тя остава без значение.
- Липсата на достатъчно ефикасен граждански контрол върху дейността на бюрокрацията. Обикновено хората се задоволяват с пасивна съпротива и не предприемат активни действия.

- Демократичното вземане на решения от държавните органи не може да избегне влиянието на различни по сила лобистки интереси, които като правило не съвпадат с интересите на мнозинството от населението.¹⁷

Независимо дали икономиката или част от нея е пазарно ориентирана или държавно ръководена, действа “законът на законите” – този за ограничеността на ресурсите и необходимостта от избор. И в двата случая трябва да се държи сметка за алтернативната цена. И държавата, като всеки агент, трябва да избира в какво да влага оскъдните си ресурси? Колко от тях да използва за публични блага? Какви ресурси да останат в разположение на частните агенти? Възможно ли е и кога е приемливо да се партньорства с частните агенти? Изборът се сблъсква с нуждата да се държи сметка за важните детерминанти: икономическата ефективност; социалната справедливост; икономическото и социалното равновесие в обществото. Публичният избор е винаги по-комплициран от частния, тъй като различните групи от населението се разминават в оценките и предпочитанията си. Границата е поносимостта на данъчното облагане, доколкото публичните блага го предполагат и са важни за успеха на бизнеса и още повече за качеството на живота на хората. Следва да се има предвид, че, първо, данъчното облагане намалява ресурсите на частния бизнес и, второ, че публичните блага са конкурентни на частните. И в единия, и в другия случай възниква **ефект на изгласкването**. В демократичните общества, както посочва Стиглиц¹⁸, проблемът за публичния избор е фундаментален. Сложността произтича от това, че често е псевдохуманен принципът “Трижим се за общия интерес, за общото благо”. Подходяща в случая е метафората за махалото, при което се редуват възходът и спадът, опасността и удовлетворението. Това налага смесен подход – нито само този на чистата икономическа теория (“pure economics”), нито само този на социо-икономическата теория (“welfare economics”), т.е. нито само позитивен, нито само нормативен подход, а подход според ситуацията към което методологически се придържа.

Не трябва да се смесват две различни, макар и свързани положения: държавата като производител или и като платец на блага и услуги. Разграничението е важно, понеже от него стават ясни комбинациите на едното с другото, какъвто е случаят на ПЧП. Нека си послужим с “матрицата” на Стиглиц.¹⁹

¹⁷ Стиглиц, Дж. Цит. Съч., с. 6-7.

¹⁸ Пак там, с. 13.

¹⁹ Пак там, с. 205.

Фигура 1

Различни схеми на производство и заплащане на благата и услуги

Доставчик (Примери)	Платец (Примери)	
	Частен сектор	Публичен сектор
Публичен сектор	<ul style="list-style-type: none"> • Електричество • Вода • Магистрални услуги 	<ul style="list-style-type: none"> • Сигурност • Образование • Метеорологични прогнози
Частен сектор	<ul style="list-style-type: none"> • Паста за зъби • Жилища • Облекло 	<ul style="list-style-type: none"> • Болнични услуги • Сметосъбиране • Оръжейни доставки

Тези примери могат да се умножат, доколкото практиките в отделните страни са различни, но във всички случаи общият принцип остава валиден: налице са както частно доставяни и частно заплащани блага и услуги, така и публично доставени и публично заплащани, но наред с това и комбинациите: публично доставяне на частни блага и услуги и частно доставяне на публични блага и услуги. Във всички случаи **има тенденции, от една страна, на нарастване на нуждата от публични блага и услуги, а от друга – на ориентация към предлагането им в частна форма.**

Привържениците на ясните схеми водят нескончаеми спорове за предимствата било на публичните, било на частните блага и услуги, както и за начина на доставянето им. Животът обаче не е каноничен, израз на което е все повече разпространяващото се ПЧП. В този случай характеристиките на благата и услугите (на доставянето, заплащането и потреблението им) стават доста комплицирани. Ще отбележим две крайности: чисто публичните (публично доставяни и обществено заплащани) и чисто частните (частно доставяни и частно заплащани и потребявани) блага и услуги. Мотивът ни за този акцент е доближаването до природата на благата и услугите, осигурявани чрез ПЧП, които някои наричат “смесени”.²⁰

Ако приемем, че споменатите разграничителни критерии са израз на естествени свойства на благата и услугите, следва да подчертаем, че тези свойства са им присъщи в различна степен. Делимостта им може да е по принцип възможна, но да не е желателна – например чрез нарочна такса при ненатоварена магистрала могат да се изключват гратисчиите, но е по-добре вместо да се събират такси, разходите да се поемат от държавата. Възможно е дадено публично благо да е делимо (изключваемо), но реализирането на това свойство да е скъпо, разходите за изключването да превишава ползите – например водоснабдяването да е по-евтино от поставянето на водомери и упражняването на контрол. Така че трябва да се държи сметка за степента на свойствата на благата, за да се решават въпросите за начините, първо, на доставянето им и, второ, на заплащането им. Именно това прави възможно от една страна, частното предлагане на публични блага, и публичното предлагане на частни блага. И в двата случая решава критерият ефективност.

²⁰ Пак там, с. 141-142.

Стандартен пример за частно предлагане на публични блага е магистралната услуга. По начало тя е публично благо понеже е за всички, т.е. е неизключваема, пределните разходи за допълнителен потребител са нулеви и не е конкурентно потреблението ѝ, т.е. допълнителният пътник не намалява потреблението на други. Въвеждането на пътна такса обаче придава на тази услуга свойството делимост, което ограничава потреблението ѝ и прави възможно частното ѝ предлагане. Проблемът е вече в това – желателно ли е въвеждането на такса и кой е по-ефективният начин за предоставяне на услугата. Изключването чрез таксата е възможно, но може да е нежелателно по икономически, социални или други съображения. То би било нежелателно, ако магистралата е ненаговарена, защото таксуването води до загубата на благосъстояние (нереализирани пътувания) и е наложително таксуването, ако магистралата е претоварена – забавеното пътуване е също загуба на благосъстояние. И нарастването, и загубата на благосъстояние е функция на наличието или отсъствието на такса.

Известно е, че когато пределните разходи за използването на дадено благо от още един потребител са нула, то не трябва да се превръща в делимо (с такса например). Ако се предлага частно, трябва да се плаща, което значително редуцира ползвателите и дейността става неефективна. Стига се до загуба на благосъстояние. Намаляването на таксата би увеличило търсенето на услугата и би повишило ефективността на дейността. Оптимална би била онази цена, която води до пълно използване капацитета на обекта. При частно доставяне на благото въпросът е дали такава ниска такса би осигурила адекватност с алтернативната цена на вложението. **Ако за достигане на капацитета при нулева величина на пределните разходи се налага цената да е нула, това означава, че е невъзможно частното доставяне на публичното благо и с това следва да се заеме държавата. Обратно, ако например магистралата е претоварена и въвеждането на ограничение чрез такса е наложително, става възможно държавно осигуряването публично благо да се предлага частно.**

3. Принципът на външно допълване в икономиката и ПЧП

Практически погледнато не е възможна чиста пазарна икономика. Икономическото винаги съдържа "примеси". То предполага определена институционална уредба – ограничаващи правила, които структурират отношенията, определени нормативни модели. В техните рамки се създават и реализират интересите, стимулите, поведението на икономическите агенти. В тях присъстват националната менталност, традициите, правно-политическата намеса на държавата, насоката на развитието.

Фактът на "примесите" не противоречи на това, че организацията, функционирането и развитието на икономиката винаги е доминирано от някакъв общ универсален принцип. Напротив, в единство те са гаранция за съгласуваността, гъвкавостта, отвореността и адаптивността на икономиката. Полиструктурният ѝ характер осигурява жизненост и динамичност, без да

отменя доминацията на нейния основен принцип – принципа на преобладаващото, както го нарича Дж. Ходжсън.²¹ Той произтича от господстващото положение на определени структури – например на частностопанската дейност и на нейната пазарна организация. Но на практика не винаги в рамките на частно-пазарните взаимоотношения могат да се решат проблемите на обществото. Обстоятелствата налагат тези рамки да се разширят или да се излезе извън тях. Този момент е обратен на аналитичния редукиционен принцип и е известен като принцип на “външното допълване”, Според него – както пише Ю. Шейнин – недостатъчността на която и да е система от по-низш ранг може да бъде преодоляна чрез преминаване към система от по-висш ранг (метасистема). Противоречията, неразрешими в рамките на дадена система, по принцип могат да получат решение в рамките на по-широка система, описваща първата.²²

Принципът на външното допълване има важно методологическо значение. Следва, обаче, да се има предвид, че допълването (разширяването) на чистата икономическа система с примеси засилва нейната неопределеност, тъй като предполага динамичност, превръщане на външното във вътрешно. Икономическото придобива черти и на социално, правно, екологично, политическо и пр. Този преход – засилван, отслабван и възраждан постоянно в стопанската история – поражда нови структури и нови форми на отношения, съответно на управление.²³

Като правило всяка система, в т.ч. и икономическата, се подчинява едновременно на две тенденции от противоположно естество: към еднородност, доколкото вътре в системата "голямото влече малкото" и не позволява формиране на независими подсистеми; и към разнообразие, доколкото външното допълване е начин за решаване на много проблеми и противоречия вътре в системата. Не случайно в теорията на системите се говори за "закон за необходимото разнообразие" с оглед на адаптивност. Тенденцията към вътрешна еднородност (единство) на системата на икономиката я превръща от много сложна в по-малко сложна, от отворена към затворена, от вероятностна в детерминирана. Тенденцията към разнообразие е всъщност към увеличаване на елементите на системата и на връзките помежду им, към разширяване на нейните рамки и усложняване на нейната структура. Това “външно допълване” обаче увеличава степените на свобода на действие на икономическите агенти, макар да не премахва изобщо регулацията на системата, първата от които е осигуряването на свободата на другите участници. Тенденцията към еднородност ограничава степента на свобода, а тази към разнообразие я разширява. От сблъсъка им при всяка конкретна ситуация се **формира мярката – толкова еднородност и толкова разнообразие, колкото е нужно за подобряването на характеристиките на**

²¹ Ходжсън, Дж. Экономическая теория и институты, с. 365.

²² Шейнин, Ю. Интегралният интелект. Пр. от рус., изд. Наука и изкуство, С., 1987, с. 29.

²³ Изменят се отношенията на собственост, на разпределяне на ресурсите, на формиране на цените и на доходите. Изменя се институционалният облик на икономиката.

икономическата система. В това е проблемът за избора и вземането на икономическите решения. В този дуализъм на мярата е вплетено и съотношението между индивидуалистичното и колективистичното начало, между частния и общия интерес, между настоящето (потреблението) и бъдещето (инвестициите). Мярата всъщност е равновесието между тях, характеризиращо се с динамичност. Всичко това обяснява примесите в системата на икономиката, респективно в нейната организация и управление.

Принципът на външното допълване не означава само допълване на системата на икономиката с екзогенни по отношение на нея институции като държавата, правото и т.н. От значение е това, което се интерпретира като система. Ако подходим така, че държавният сектор или негов сегмент третираме като система с неразрешими в нейните рамки противоречия или проблеми и отворим този сектор за частната инициатива и пазарните регулации в икономиката, пак е налице принцип на външното допълване. Такъв е примерът с ПЧП, да кажем, по отношение на изграждането на магистрали и тяхното управление. Още повече, че в случая се действа в съответствие с фундаменталния принцип на организация, функциониране и развитие на съвременната икономика – а именно пазарният принцип. Разширяват се неговите граници на прилагане и пазарните участници и се ограничава действието на независими от него структури или на такива с опортюнистично поведение. Засилват се икономическите стимули. Разширява се полето на конкурентно-пазарните механизми. Противодейства се на тенденцията към етатизиране и бюрократизиране на икономиката. В този смисъл задача на икономическата наука е да обясни и да даде оценка на ПЧП като нова форма на взаимодействие между публичния и частния сектор на икономиката. Това не е възможно само в рамките на “ортодоксалната” (неокласическата) икономическа теория, без да се интегрира в нея институционалната еволюционна икономическа теория.

Ясно е, че проблемът за ПЧП може да се интерпретира въз основа на принципа на външното допълване както от гл.т. на публичния по отношение на частния сектор, така и от гл.т. на частния спрямо публичния сектор. Макар целите им да имат обща основа, но и да са различни. Проблемът е в това – доколко ПЧП е икономически приемливо и обосновано като практика и политика от гледище на частния и на публичния интерес? Какви критерии са от значение за адекватното съчетаване на частните с публичните интереси, на пазарните механизми с държавното регулиране? Важен е и въпросът за разпределянето (преотстъпването) на власт (пазарна, или административна). Известно е, че **прекалената държавна намеса във функционирането на икономиката в името на социалната справедливост ерозира нейната автономност и ефективност, докато обратно – игнорирането на институционалния фактор в името на икономическата ефективност подкопава социалното равновесие в обществото.** Принципът на справедливост и хармония на интересите има за икономиката и нейното нормално развитие не по-малко значение от пазарното търсене и предлагане като информационен-разпределителен механизъм. В случая застиналостта и негъвкавостта

(затвореността) на институционалните структури, в т.ч. на собственическите права, спъва нормалното функциониране и развитие на икономиката толкова, колкото и матрицата на политико-идеологическите предубеждения, подкрепящи тези структури. Само по себе си иновативно явление, ПЧП е проява на институционална гъвкавост и адаптивност, с отражение не само по отношение на конкретни сегменти, а и спрямо системата на икономиката.²⁴

4. Принципни черти на ПЧП

В литературата, а също и в документите на ЕС не съществува стандартно определение за публично-частното партньорство. С термина ПЧП се обозначават форми на сътрудничество между публичния и частния сектор с оглед да се осигури финансирането, строителството, обновяването, управлението и поддръжката на определена инфраструктура или предлагането на публични услуги.²⁵ Накратко казано, има се предвид партньорство с частния сектор за осъществяването на проект или за предлагането на услуга, или за едното и за другото, традиционно извършвано от публичния сектор. Публичните услуги, оказвани от частни агенти обаче трябва да отговарят на определени стандарти, обикновено наричани спецификации на крайния продукт, както и да се контролират от публичните власти в смисъл дали това, за което държавата или гражданите плащат, отговаря на стандартите.

Към ПЧП се прибъгва не само когато държавата не разполага с определен нужен ресурс, а и поради възможността да се използват предимствата, които както публичният, така и частният сектор притежават при изпълнението на определени дейности. Позволявайки на всеки един от секторите да изпълнява само дейностите, в които е по-добър, ПЧП създава условия да се използва икономически най-изгодният вариант. Затова **с основание можем да кажем, че чрез ПЧП се комбинират присъщите предимства на публичния и частния сектор, за да се постигнат най-висока ефективност и приемлива социална справедливост по отношение изграждането на публични активи и предоставянето на публични услуги.**

Прието е ПЧП да се характеризира основно със следните четири момента.

²⁴ Оттеглянето от абсолютната пазарна философия с акцент върху ролята на общите правила и конвенциите между хората в техния икономически и социален живот има характер на принципно нова вълна в икономическата мисъл (вж. Хайек, Ф. А. Право, законодателство и свобода, т. III. Пр. от англ., Унив. изд. „Св. Кл. Охридски“, С., 1998, с. 32-35; Coase, R. The Institutional Structure of Production. – American Economic Review, 1982/84, p.18; Haavelmo, Trigve. Econometrics and the Welfare State (Nobel lecture). American Economic Review, 1987 (supplement), December, p. 13-17).

²⁵ Вж. Guidelines for Successful PPPs. European Commission, January 2003; Green Paper on public-private partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. European Commission, April 2004; Методически указания на Министерството на финансите на Република България за ПЧП, юли 2006.

Първо, по принцип ПЧП се предприема за продължителен срок, според пазарните условия – от 15 до 50 години. Така е, защото обикновено става въпрос за активи, които имат дълъг период на откупуване и следователно изискват съизмерими по време концесионни или проектни периоди.

На второ място е от важно значение как се финансират проектите – частично или изцяло от частния сектор. Може да става въпрос за сложни схеми с различни участници. Но не само това. От значение са най-малко два съпътстващи въпроса: за алтернативната цена на вложенията и за срока на тяхното откупуване. И в двата случая се засяга претенцията „стойност срещу парите“.

На трето място са задачите и отговорностите. Основна е ролята на частния сектор като икономически оператор във всички фази на проекта – проектиране, строителство, финансиране и управление. В такъв случай публичният партньор се концентрира главно върху целите за постигане чрез проекта с оглед на публичния интерес, включително проблема за качеството и цените на услугите. Разбира се, негова е и отговорността за мониторинг по достигането на поставените цели.

Четвърто, важно е разпределението на рисковете между публичния и частния партньор, които са били в тежест на публичния сектор. От частния бизнес се поемат само тези рискове, които той може по-добре да оцени, контролира и управлява.²⁶

Използването на типична структура на ПЧП създава отделен самостоятелен бизнес, финансиран и ръководен от частния сектор. Целта е да изгради нови или да подобри съществуващи активи и на тази основа да оказва на клиенти на публичния сектор услуги срещу заплащане, съответстващо на тяхното качество и количество. Обичайно партньори от частния сектор са компании, занимаващи се със строителство на публични обекти (стратегически инвеститори), които след това може и да предлагат публичната услуга (т.н. оператори). Обикновено те участват със собствен капитал в дружествата, които влизат в партньорства с представители на публичните власти – държавни органи (министерства, агенции и др.) или общини. Има обаче в развитите страни тенденция към едно по-активно участие и на институционални инвеститори (пенсионни и взаимни фондове, застрахователни компании, и пр.) най-вече във финансирането на строителството на публичните активи. Така е понеже индустриалните компании не винаги имат достатъчно свободен собствен капитал за такива дългосрочни проекти. Освен това в инфраструктурната област трудно постигат изискуемата се краткосрочна рентабилност, а и се ограничават възможностите им за участие в други проекти, което ще рече, че алтернативната цена на този избор е много висока. Противно на тези обстоятелства, наред с всичко друго участието на институционални инвеститори благоприятства получаването на заеми при изгодни условия.

²⁶ Green Paper on PPPs..., EU, April 2004.

Предвид всичко това може да се направи извода, че фундаменталните принципи на ПЧП са “стойност срещу парите” (value for money) и “прехвърляне на риска”. Постигането на “**стойност срещу парите**” при публичните услуги се основава на възможността пълно да се отчитат рисковете и разходите в дългосрочен план, за разлика от краткосрочния подход, където вниманието е фокусирано върху моментните капитални разходи. Само така става възможно осигуряването на публични услуги с високо качество при ниски разходи за дълъг период. **Прехвърляне на риска** пък означава, че проектните рискове трябва да се поемат от този партньор, който е в по-добра позиция да се справи с тях при по-малки разходи. Всъщност, практически само на тази основа може да бъде постигната желаната удовлетворяваща “стойност срещу парите”.

Казаното дотук характеризира ПЧП само в най-общ смисъл. Необходими са и по-детайлни анализи.

5. Съпоставка на ПЧП с обществените поръчки

Обикновено спецификата на нещата изпъква в сравнение. Концептуално погледнато, основната разлика между модела на ПЧП и обществените поръчки е в отношението към публичната собственост в процеса на предлагане на услуги. При обществените поръчки съществуващите или новоизградени активи остават публична собственост. Обратно, ПЧП могат да бъдат реализирани като се започне от различни форми на частно участие в публичните активи и се стигне до пълната им приватизация. Това е основното различие. Но обобщено можем да констатираме разликите още в два основни момента.

5.1. Принципът „стойност срещу парите”

Основният смисъл от прилагането на ПЧП (като модел за осъществяване на инфраструктурни инвестиции) в практиката е заложен в способността им да генерират по-голяма стойност срещу вложените пари на данъкоплатците, отколкото традиционния модел на обществените поръчки. Това означава по-надеждна инфраструктура и по-качествени услуги за по-дълъг период и в крайна сметка за по-малко пари. Факторите, които определят каква стойност срещу парите може да генерира един проект, са от три основни групи – спецификациите на крайния продукт (публичната услуга), общата стойност на проекта за цялото му времетраене и заплащането за резултатност.

Най-напред е важно спецификацията на крайния продукт да гарантира на частния бизнес участие във фазата на проектирането. По този начин той може да иновира и да предлага услуги според ясни стандарти. Обратно, при обществените поръчки проектирането е предварително и чак след това се възлагат за изпълнение от частни агенти, които на база предложението проект остойностяват участието си в търговете. Ако възникнат проблеми или дефекти, частният агент лесно се оправдава, че те не са по негова вина и следователно не носи отговорност. Точно в това е недостатъкът на този модел

– ако се направи грешка при първоначалното проектиране, следват 30 години на проблеми. В същото време това е и един от най-съществените аргументи в полза на ПЧП проектите – да се остави частният сектор да участва и да извърши значителна работа по предварителните проекти и да поеме финансовите рискове, произтичащи от евентуални грешки при проектирането за цялото време на съществуването на проекта. Изработването на проекти изцяло от частния сектор му дава по-голяма свобода за нововъведения. Може би най-важно е обаче спецификациите на крайния продукт да са ясни, недвусмислени и реалистични. Сега например, заедно с описанието на механизмите на заплащане на извършените работи, те често са в обем няколко хиляди страници. Очевидно това не е най-подходящият пример за ясен и недвусмислен подход. За практиката това е едно предизвикателство, тъй като постигането на максимално ясни механизми за заплащане е най-лесният начин да се осигури яснота по прехвърлянето на рисковете, както и възможност за последващ мониторинг върху изпълнението на проекта.

След проблема за спецификациите вторият фактор, определящ постигането на стойност срещу парите, е общата цена на проекта за цялата му продължителност. ПЧП не са универсално средство да се решават всички съществуващи проблеми. Практиките на търгове за възлагане на обществени поръчки несъмнено водят до избор на най-евтиния проект, а не на проект, който би донесъл най-голяма добавена стойност за цялото време на съществуването му. Точно в това е силата на ПЧП проектите – да се оцени стойността на проекта за дългосрочен период.

Третият основен фактор е заплащането за постигнат резултат. Един от ключовите аспекти на ПЧП проектите е, че потребителите на публичната услуга започват да плащат едва след като активите са изградени или след като започне доставката на услугата. Разбира се, има и изключения (като например проекта за Лондонското метро Light Rail), при които при изключително високи разходи се оказва подкрепа със субсидии, отпускани по време на строително-монтажните работи. По принцип при ПЧП идеята е плащанията да са обвързани с изпълнението на работите. Тук е важно да се отбележи, че както плащанията, така и санкциите при дефекти трябва да са балансирани, така че към частния сектор да се прехвърля разумен риск. В противен случай става трудно осигуряването на частно финансиране на проектите. Обикновено прекалено строгите санкциониращи режими отблъскват кандидатите и са противоположни.

Вижда се от казаното, че въпреки някои сходства, ПЧП и изпълненията по обществени поръчки принципно се различават, при това в полза на ПЧП.

5. 2. Сравнението с „еталони“ от публичния сектор и прехвърлянето на рискове

Нормално е при оценката на рентабилността на ПЧП проектите да се използват за сравнение така наречените „еталони“ на публичния сектор. В

случая се съпоставят показателите по проектите, осъществявани от частния сектор, с постигнати резултати (еталони) от публичния сектор.

В началото на ПЧП проектите цените, които се оферираат от частния сектор, се сравняват с цените на публично оказвани услуги. Обикновено те са по-високи. Така е поради обстоятелството, че при представянето на такива частни проекти държавата им приписва абсолютно всички възможни рискове, включително и рискове, които в някои случаи и тя самата не може да управлява. Класически пример за това е областта на застраховането. Много държавни организации и агенции не си купуват застраховки от застрахователите, а сами поемат рисковете, т.е. самозастраховат инфраструктурните си обекти. Ако, например, падне някой мост, те го изграждат отново с пари от бюджета. Но когато прехвърлят рисковете върху частния сектор, те очакват той да плати застраховките срещу тези рискове. Но не само това.

Съществуват рискове, които не се оценяват при публичното остойностяване на проекта, но въпреки това се прехвърлят към частния сектор. В това отношение най-често срещани са рисковете от забавяне на проектите или рисковете от преразход на проектния бюджет. Например, при оценяване на проекти Националната служба по одита на Великобритания извършва това едновременно въз основа на традиционното възлагане на обществени поръчки, но и на базата на ПЧП. Стига се до заключението, че при оценката на проектите на основата на ПЧП не се наблюдават бюджетни преразходи. Проектите се изпълняват в рамките на предвидения бюджет или на подписаните договори. При повечето проекти изпълнявани въз основа на обществени поръчки се отчитат преразходи. За разлика също от ПЧП има много големи забавяния. Разбира се, естествено е оценката на подобни рискове и при частната дейност да се включва в цените, предлагани от частния сектор. Този подход е в основата на оценяването на рентабилността на проектите. Макар цената на финансирането на проекти от частни агенти да изглежда по-висока, в действителност ползите като правило са по-големи от този им недостатък, което се доказва не само с анализа на рентабилността им, но и от качеството на работите (услугите) в полза на потребителите.

5. 3. Предимства на ПЧП пред обществените поръчки

И така, нека обобщим. Предимствата на ПЧП пред модела на обществените поръчки може да бъдат представени в следните няколко аспекта. Първият и основен момент е, че ПЧП са вече практически доказан ефективен инструмент за привличане на частни капитали в публичната сфера, в частност за изграждане на публична инфраструктура. Така се спестяват бюджетни средства, постига се по-добро проектиране, изграждат се по-качествено публични активи. В крайна сметка се оказват по-добри публични услуги.

Съществено е обстоятелството, че при обществените поръчки възложителят изцяло поема риска от начина за осъществяване на проекта. При ПЧП не е

така. В зависимост от неговия вид е възможно при всяка една от фазите на осъществяване на проекта частично или пълно прехвърляне на риска към частния сектор, което е основно предимство на ПЧП пред модела на обществените поръчки.

Не по-малко важен е моментът, че привличането на частен капитал в публичната сфера икономисва бюджетни средства и по този начин намалява бюджетните разходи. Когато публичните услуги се предоставят от частни фирми, избрани чрез прозрачни процедури, се постига и по-ефикасен контрол върху публичните разходи. Освен това практиката е показала, че в много случаи при обществените поръчки има забавяне на изпълнението на проектите, а често и превишаване на действителните разходи над планираните. По тази причина в крайна сметка проектите чрез ПЧП излизат значително по-евтини от тези при обществените поръчки.

Освен това алтернативната цена на държавните инвестиции е изключително висока – тези средства могат да се използват за погасяване на външен дълг, за намаляване на данъците или за предоставяне на държавни гаранции за изпълнението не на един, а на няколко инвестиционни проекта. **От съществено значение при ПЧП е възникващата синергия от силните страни на публичния и частния сектор и от комбинирането на проектиране, изграждане и експлоатация.** ПЧП дава възможност на всеки един от партньорите да съсредоточи силите си върху дейности, които са най-подходящи за съответните му предимства. Ключовото предимство на публичния сектор е доставката на услуги в съответствие с приоритетите на дългосрочната политика, докато силната страна на частния сектор е да достави тези услуги по най-ефективен начин. Това е така понеже **нараства ефективността на инвестициите заради икономии, ефикасност на строителните работи, новаторство и разпространение на най-добрите методи.**

Тъй като частният сектор практически не получава плащания до въвеждането в експлоатация на активите, договорната структура на ПЧП позволява използването на методи за изграждане и доставка, които благоприятстват ефективното завършване на работите и минимизират риска от дефекти. Частният и публичният сектор действат заедно за преодоляване на евентуалните проблеми като капацитетни ограничения, аварии и други подобни, които в противен случай биха затруднили предлагането на услугата. Компетентността и опитът на частния сектор облекчават новаторството, намаляват сроковете за доставка, подобряват процесите на функционално проектиране, изграждане и управление на съоръженията. От значение е също така това, че всички тези моменти могат да бъдат прилагани при бъдещи проекти, което улеснява разпространението на най-добрите методи в сферата на общественото обслужване.

Най-после нека подчертаем важноста на придържането към определени стандарти, както и гъвкавостта на действията при ПЧП. Активите и услугите следва да съответстват на предварително определени стандарти през целия

период на ПЧП. За сравнение, при традиционните обществени доставки поддръжката на активите и качеството на услугите зависи доста от това, дали периодично се предоставят средства от страна на публичния сектор. Тази слабост се преодолява от ПЧП. Наред с този немаловажен факт ПЧП имат вградена **гъвкавост за успешно прилагане при повечето видове инфраструктура, тъй като основните им принципи могат лесно да се адаптират към много ситуации.** Ще добавим още, че ПЧП може да спомогне за преодоляването на различни исторически наследявани недостатъци по управлението на обществените поръчки в редица направления: ефективността на доставките, подобряването на отчетността, управлението на риска, обучението на длъжностни лица, оценяването на работата им и стимулирането им за поемане на рискове.

Накрая ще подчертаем все пак, че сами по себе си предимствата на ПЧП пред обществените поръчки не са гаранция за сигурен успех. Преди всичко са необходими **политическа ангажираност и твърда законодателна подкрепа.** В противен случай фирмите няма да имат стимул да харчат пари за кандидатстване и спечелване на договори, ако не виждат в ПЧП проектите постоянни възможности за бизнес. Това означава наличие на: закон за концесиите, лесно приложим към ПЧП и отстраняващ данъчните аномалии, утежняващи прилагането на ПЧП; адекватен контрол върху публичните капиталови разходи, свързани пряко или косвено с ПЧП и т.н. Разбира се, един ПЧП проект не може да бъде успешен, ако няма **икономически смисъл**, т.е. не е рентабилен за неговите инвеститори. С оглед на това са нужни механизми за компенсиране на риска, който частният сектор поема, както и анализ и оценка на очакваното съотношение разходи-печалба. Публичните власти – държавни и общински – следва да са наясно със секторите и проектите, които са приоритетни за тях и са пригодни за ПЧП. Първоначалната преценка пък на частните инвеститори за търговската реализируемост на предлагания модел преди започване на проекта, ако е положителна, ще им донесе по-голям комфорт и увереност. Наличието на тези предпоставки реално спомогна да се намали броят на неуспешните ПЧП проекти.

6. Заключение

Опит за изводи от теоретико-методологическо естество направихме по-напред. Опирайки се върху емпирични оценки в документи на ЕС, накрая нека изрично посочим секторите на икономиката, притежаващи потенциал за ПЧП проекти. Това са: производството и снабдяването с електроенергия; пренос на газ и газоснабдяване; водоснабдяване; топлофикация; телекомуникации; транспортна (магистрална, железопътна, пристанищна, летищна) инфраструктура; градският транспорт; събирането на отпадъци. По-ограничено приложение ПЧП има в областите на здравеопазването, образованието, военната област. В секторите, в които липсва достатъчна възвръщаемост, гарантираща частния интерес, постигането на общоприетите стандарти на възвръщаемост се осигурява от държавата (общините). Характеристиките на ПЧП, както и това – в кои сектори и при какъв тип и

размер проекти то може да е ефикасно, са от ключово значение при вземането на решение от публичните власти.

С казаното дотук направихме опит да предложим теоретико-методологическа обосновка на обективната необходимост от ПЧП в областта на инфраструктурното изграждане на икономиката и предоставянето на публични услуги. По-нататък на тази основа вече могат да бъдат анализирани предпоставките и условията за избор на модели на ПЧП, възможностите за прилагането им, както и големия проблем за финансирането на ПЧП проектите.

SUMMARIES

András Inotai

TRADE DEVELOPMENTS OF NEW EU MEMBER COUNTRIES: DEFYING THEORETICAL FUNDAMENTALS OR ADJUSTING TO NEW REALITIES?

The paper deals with the foreign trade performance of the new member countries in their first five years of membership (and, with two years for Bulgaria and Romania). The first part of the statistical survey focuses on trade developments supporting and/or defying some key issues of trade theory. Trade creation vs. trade diversion, trade balance between more and less developed countries of the same free trade area as well as differences in the commodity structure of exports due to different levels of development constitute the main pillars of the analysis. It is found that trade creation can be clearly identified in the dynamic growth of trade among the new member countries. On the contrary, the share of the old member countries experienced a partly dramatic decrease. For several reasons, growing extra-EU export orientation characterized most new members, a key challenge to traditional theories. Trade balance between new and old members points to a diversified picture. However, in case of the more developed new members that could attract substantial amount of foreign capital into their export-oriented industries, foreign trade balance with the EU-15 registers relevant trade surplus, in line with giving priority to getting incorporated into the global division of labour through the international activities of transnational companies (including, of course, of Europe-rooted ones). Mainly for the same countries, neither the commodity pattern of exports seems to support traditional theoretical hypotheses. However, both regarding trade balance and commodity structure, the new member countries of the EU can be classified into rather different groups.

The second part analyzes the impact of the crisis on trade developments with special regard to the Visegrád-4 countries plus Slovenia. Following a statistical survey illustrating short-term trends, special attention is paid to the emerging protectionist efforts in selected countries of the EU-15, as well as to the export-related impact of depreciated national currencies in some Central European member states. Finally, the vulnerability of selected new member states (concerning volume, structure, geographic orientation) characterized by clear and successful export-orientation strategies in the past two decades is addressed, with special reference to the possibility or desirability of any radical change in the catching-up-based and export-oriented growth pattern.

JEL: F02; F10; F13

Valentina M. Bondarenko

INNOVATIONS, INFORMATION SOCIETY AND LONG-TERM DEVELOPMENT STRATEGY OF RUSSIA

The article shows that understanding of such problem as construction of information society and formation of national innovative programs lies in the mainstream of theoretical conceptualization of development of human system as a whole. This new knowledge could be obtained owing only to the new methodology, developed by the author for cognition of the laws of human community development, and based on the target orientation, systemic and cross-disciplinary nature of all processes and their measurability through the single indicator and uniform criteria of efficiency. This made it possible to define, namely, the cycles and crises in each particular country and in the entire global community. It turned out to be the result of ignorance of objective laws of development. It has also made it possible to find out the global innovation that will irreversibly change the means of production of things; to

formulate the fundamental tasks of development strategy of socio-economic systems and the mechanism for its realization with proper account of interests of a concrete person. It provides the possibility to effectively and within the shortest period of time find the way out of the systemic global crisis and take the course of continuous evolution to reach the objectively set goal of development.

JEL: O11

Statty Stattev

INTERACTIONS BETWEEN FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH: THEORETICAL APPROACHES AND SOLUTIONS

In synthesis, the study presents the principal theoretical directions and empirical analyses of the interaction between financial development and economic growth, of the financial system structuring and its major functions with respect to the real economy. The study makes a critical reconsideration of the most important premises contained in economic theory and the empirical analyses held thus far. The views concerning the direction of causality have been interpreted in the sense that they reflect the two sides of a single interconnection and that they are mutually complementary, the implicit assumption being that the effect can also be reversed or can be of a two-way nature. The dichotomy of the various theoretical conceptions about the financial structure has been analyzed, including both concepts – those based on markets and those based on banks. The theoretical scheme has been enlarged by the addition of the concept about the structuring of a financial system on the basis of the services it renders and by including its legal framework. The study upholds the understanding that financial markets and financial intermediaries can simultaneously, in parallel, and to various degrees affect the development of the real sector of the economy. The study has also made a systematization of the major functions of the financial system, and has outlined the specific methods, through which financial development contributes to curbing the market failures and encourages economic growth, commenting at the same time on the inherent limitations of their empirical explication.

JEL: E1; G2; O11; O16

Vassil Tsanov

LABOR MARKET IN BULGARIA: INSTITUTIONS AND FLEXIBILITY

The paper discusses the impact of the institutions of the labor market in Bulgaria on its flexibility. The institutions are widely defined, labor market policies included. Empirical evaluations of the flexibility of the labor market are made based on the adopted definition of flexibility. Suggested are quantitative evaluations and comparative analysis of the labor market institutions (the legal protection of the employed and the collective labor contracting), which are compatible with the OECD methodology. An evaluation and conclusions are drawn for the connection between the institutions of the labor market and its flexibility.

JEL: C52; J20; J30; J50; J60

Tania Gorcheva

LIMITS OF THE FIRM GROWTH IN TOURISM

The main task of this research is to create a model of coordination growth drivers in a firm's operation. When looking for the source of growth in a firm, the focus falls on the possibilities for sustainable development of tourism business. The theoretical model reflects the organization and operation of corporate business as regards determining factors from business environment and proves that the development of tourism business today is influenced by the

sustainability concept. The empirical research of corporate growth in Bulgarian tourism business is based on a survey and uses a mix of qualitative and quantitative methodologies to study the sustainability of corporate growth in tourism in our country.

JEL: M21; L84; O12

Evgenii Kanev

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP (THEORETICAL-METHODOLOGICAL INTERPRETATION)

With combining of neoclassical and institutional approach and the methodological principle of the external adding, a tendency towards increase of the interaction between public and private sector is outlined. The public-private partnership (PPP) is proved as a perspective form of this interaction. The paper defends the thesis that due to the opportunity to attract private capital, to share the risks, to start the private initiative and market competitive mechanisms, FDI is more effective model for creating public assets and offering qualitative public services, compared with the direct state investments and the public orders. The condition is to follow the concrete goals and to have political support.

JEL: B41; H40; H54

ISSN 0205-3292

КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ И АВТОРИТЕ

Списание **ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ** се издава от Икономическия институт на БАН. В четири книжки годишно се публикуват резултати от научни изследвания, посветени на важни и интересни съвременни икономически проблеми. Списанието публикува и студии на английски език. Всички студии се рецензират анонимно от двама рецензенти.

От началото на 2001г. студиите се индексират и реферират в *Journal of Economic Literature/EconLit*, издания на *Американската икономическа асоциация (АИА)*, както и в *RePEc*, *EBSCO*, *SCOPUS*.

Материалите се приемат в Word формат, на електронен носител и разпечатка в 2 екземпляра с обем до 40 стандартни страници (1800 знака с разстояния), вкл. таблиците и графиките. Библиографските данни трябва да са под линия с единна (възходяща) номерация. Студиите трябва да бъдат съпроводени с JEL класификация и резюме до ½ страница на български и английски език. Студиите трябва да бъдат придружени с информация за контакт с автора (адрес, телефон, факс, ел. поща). Редакционната колегия ще бъде улеснена, ако авторите използват електронна поща.

Изпращането на ръкописа в редакцията предполага, че той не е публикуван другаде. Студията или части от нея не може да бъде публикувана в други издания без писменото съгласие на редколегията.

Годишен абонамент – 40 лв.

Списание „Икономически изследвания” (кат. № 1317) е включено в Каталога за периодични издания.

Списание „Икономически изследвания” и всички негови статии са включени в каталога на електронната библиотека CEEOL на www.ceeol.com.

Цена 10 лв.