

Издаването на настоящия брой от списанието през 2010 г. е с финансовата подкрепа на Фонд “Научни изследвания” при Министерството на образованието, младежта и науката.

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. 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)*, както и *RePEc, EBSCO, SCOPUS*.

Адрес: Институт за икономически изследвания – БАН, ул. “Аксаков” №3, София 1040

Главен редактор: (02) 8104018, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg

Секретар: (02) 8104019, e-mail: econ.studies@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Институт за икономически изследвания при Българска академия на науките, 2010

ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА БЪЛГАРСКАТА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ

ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

ECONOMIC STUDIES

Книга 4, 2010 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Росица Рангелова</i> – Брутният вътрешен продукт като измерител на икономическия растеж – методически особености и тенденции	3
<i>Vesselin Mintchev, Venelin Boshnakov, Alexander Naydenov</i> – Sources of Income Inequality: Empirical Evidence from Bulgaria	39
<i>Iskra Christova-Balkanska</i> – Diversity and the Bulgarian Labor Emigration Case	65
<i>Burcu Kiran</i> – The Structure of Tourism Revenues in Turkey: Evidence from Fractional Integration under Multiple Structural Breaks	85
<i>I. Chitou</i> – Organizational Logistics, Response to Structural Change in the Operational Functioning of the Company	97
<i>Донка Желязкова</i> – Състояние и тенденции в развитието на площите със стопанско предназначение в България	114
<i>Албена Йосифова</i> – Профил на организациите в България, внедрили ISO 9001	154
Резюмета на английски език	172

ECONOMIC STUDIES

Volume XIX
2010, Number 4

Editorial Board

Dr. MITKO DIMITROV (Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. IVAN STOIKOV
Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLA VULCHEV
Prof. Dr.Econ.Sc. NENO PAVLOV
Assoc. Prof. Dr. SVETLA 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. 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

Rossitsa Rangelova – GDP as a
Measurer of the Economic Growth –
Methodological Specifics and Trends 3

*Vesselin Mintchev, Venelin
Boshnakov, Alexander Naydenov* –
Sources of Income Inequality:
Empirical Evidence from Bulgaria 39

Iskra Christova-Balkanska –
Diversity and the Bulgarian Labor
Emigration Case 65

Burcu Kiran – The Structure of
Tourism Revenues in Turkey:
Evidence from Fractional
Integration under Multiple
Structural Breaks 85

I. Chitou – Organizational
Logistics, Response to Structural
Change in the Operational
Functioning of the Company 97

Donka Zhelyazkova –
Contemporary Appearance of
Business Locations in Logistics
System 114

Albena Iossiofova – Profile of
Organizations in Bulgaria with
Adopted ISO 9001 154

Summaries in English 172

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 at the end of the paper, with referring in the text (Harvard style of referencing). 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, RePEc, EBSCO, SCOPUS.***

Address: Economic Research Institute at BAS, Aksakov 3, Sofia 1040, Bulgaria

Chief Editor: +359-2-8104018, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg

Secretary: +359-2-8104019, e-mail: econ.studies@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, 2010

БРУТНИЯТ ВЪТРЕШЕН ПРОДУКТ КАТО ИЗМЕРИТЕЛ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ – МЕТОДОЛОГИЧНИ ОСОБЕНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ

*Разгледани са дискуссионните въпроси и тенденциите в развитието на показателя за БВП, заложен в СНС, с оглед по-адекватното отразяване на действителния икономически растеж. Дадена е характеристика на този показател и са анализирани неговите методологични особености и ограничения като статистическа категория. Представени са и са коментирани резултатите от работата на Комисията за измерването на икономическата дейност и социалния прогрес, ръководена от Дж. Стиглиц. Отразени са нови моменти в сега въвежданата СНС'2008. БВП е първият и най-често използван показател при международните икономически сравнения и приложението на съвременни модели на икономическия растеж. Затова накрая са разгледани методологичните особености и предизвикателствата, които стоят пред него, когато е изчислен на база паритет на покупателна способност.
JEL: C4; C81; O47*

Увод

По дефиниция икономическият растеж се измерва чрез динамиката на показателя за брутна добавена стойност (БДС), при което на практика най-често се използва брутният вътрешен продукт (БВП). Предвид ролята на икономическия растеж като измерител на постигнат прогрес на всяка една икономика или регион е логично да се знае и проявява интерес към същността на този показател по отношение на неговия обхват, компоненти, аналитични възможности и т.н. С други думи, доколко той действително отразява икономическия напредък в дадена страна и в даден отрязък от време?

Статистическите показатели и в частност БВП са много важни при анализите и формирането на политиката, насочена към ускоряване на обществения прогрес. БВП е широко използван показател (международен стандарт) за измерване на икономическата дейност и неговото изчисляване, при което съществуват ограничения и са допуснати условности, се нуждае от прецизиране. Недостатъчно методически издържани показатели могат да

¹ Росица Рангелова е професор, д.ик.н. в Института за икономически изследвания на БАН. E-mail: r.rangelova@iki.bas.bg

повлияят за вземане на погрешни решения. Учените и анализаторите не биха били толкова категорични в изводите си, ако отчетат ограниченията на използваните от тях показатели, за да докажат идеите си; бизнесът би бил по-точно ориентиран в дейността си, медиите в отразяването на съответните явления и събития, а населението ще разбира по-добре действителната социално-икономическа картина и възможностите за в бъдеще. В наше време се получава разминаване между изнасяните като официални статистически данни за икономически растеж, инфлация, равнище на безработица и т.н. и усещането на хората за икономически и социален прогрес.

В наше време стои въпросът в какви насоки трябва да се развива и усъвършенства показателят БВП и в по-широк смисъл Системата на националните сметки (СНС) с оглед отразяване на новите реалности по измерване на икономическия растеж и неговото равнище като показател за жизнения стандарт.

Новите теории на икономическия растеж, развили се интензивно през последните повече от две десетилетия, изискват по-подробна и по-достоверна статистическа информация. Те са един от основните фактори за непрекъсната работа върху по-нататъшното развитие на СНС и в частност измерването на БВП. Във връзка с така наречените ендегенни теории на икономическия растеж на преден план излизат фактори, които нямат класическия смисъл на физически капитал и работна сила, но оказват влияние върху растежа. Най-често това са сфери на обществена дейност, които взаимно се преплитат и влияят при неговата реализация – парична и фискална политика, икономически връзки на страната с останалата част на света, социалните неравенства в нея, изменение на броя и възрастовата структура на населението, здравния му статус, равнище на образование, или по-обобщено казано човешкия капитал и т.н.

Някои анализатори с основание отбелязват, че сегашната световна криза показва необходимостта от по-точно отчитане на икономическата дейност и социалния прогрес. Предполага се, че ако се разполагаше с необходимите статистически данни предварително, можеше да се предвиди идването на кризата, или най-малкото да се допусне в по-малки мащаби и дълбочина. Такава информация според екипа на Джоузеф Стиглиц щеше да бъде „ранно предупреждение за идването на кризата и за това, че този *изглеждащ* добре период на растеж от 2004 до 2007 г. ще бъде за сметка на бъдещ растеж” (Stiglitz, J. et al, 2009, с. 9).

Проблемите на по-адекватното включване и отчитане на икономическата дейност в основните макропоказатели и най-вече БВП са изследвани от дълги години насам и от много голям брой учени и експерти. Някои техни предложения се вземат предвид от методолозите в ООН, които периодично предлагат актуализация на официалните версии на СНС.

Темата е важна и защото хвърля мост между „производителите” (създателите) на статистически данни и техните потребители – правителства, учени, бизнес, домакинства и т.н.

В БВП са отразени особеностите на прилаганата СНС. Безспорен е приносът на СНС за обогатяване на информационната база, необходима за приемането на адекватни икономически и политически решения в национален, регионален и световен мащаб. Все по-разширяващото се поле на нейното приложение и извършващите се европейски и световни промени в обществения живот налагат нейното постоянно усъвършенстване, изразяващо се в последователни нейни ревизии (версии). Във връзка с това интерес представляват измененията в методологията по изчисляване на БВП във версия СНС’ 1993, които наложиха нейната смяна с въвежданата днес версия СНС’2008.

Целта на настоящата студия е да се анализират критично същността и методологичните особености на показателя БВП, отразяващ концепцията за добавена стойност, и заложен в СНС, да се характеризира сегашното му приложение, очертаят дискуссионните сфери и бъдещи тенденции в развитието му предвид неговата важна роля както сам по себе си, така и като измерител на икономическия растеж.

1. Същност и особености на показателя БВП

Икономическият растеж се представя чрез динамиката (изменението) на пазарната стойност на БДС в дадена страна за определен период, обикновено година. На практика най-често интересът е насочен към повишаването на добавената стойност в рамките на националното стопанство, т.е. вътрешното за страната производство, при което най-подходящ е показателят за БВП.² Той представлява балансирана оценка на данните, изчислени по един от трите известни метода (независимо кой): производствен, метод на разходите за крайно използване (потребление) и стойностен метод (метод на доходите). Всеки от тези методи се основава на различни икономически агрегати, които, взети заедно, представляват обобщение на логическите взаимовръзки в СНС. Според възприетия метод за изчисляване се използват различни категории (компоненти) на БВП, всяка една от които има определен икономически смисъл.

Трите метода за изчисляване на БВП разкриват различни аспекти на изучаване на динамиката на компонентите му и следователно на растежа. Ако

² Друг един показател – нетният вътрешен продукт (НВП), който изключва амортизацията, е за предпочитане пред БВП като измерител на обема на националното производство на дадена страна, но е трудно да се измери действителната амортизация, тоест реалното намаляване на стойността на даден актив, защото стойността на активите се колебае. Толкова е трудно, че на практика счетоводителите не се опитват да установят действителната амортизация, а използват общоприети правила, за да получат приемливи числа. Поради трудностите при измерване на амортизацията БВП се предпочита пред НВП.

поставените цели са изучаване на производствената структура на икономиката и съответно приносът на отделните икономически сектори и отрасли, прилагането на метода на производствените разходи осигурява изчисляването на БДС.³ Най-широко приложение, особено при изучаване на жизнения стандарт, намира БВП, изчислен по метода на разходите за крайно използване (потребление).⁴ Възможността да се съпоставят разходите за потребление с тези за инвестиции както абсолютно, така и относително, е добра база да се оцени пропорцията между тях в приноса за постигнат растеж, а също и да се предвиди очакваното изменение в темповете на растежа. Ако целите на изследването са насочени към създаването и промяната в първичните доходи на участниците в производствения процес, които са отрасли, икономически сектори и институционални сектори, се прилага методът на доходите.⁵

В хода на емпиричните изследвания на икономическия растеж постепенно навлиза набор от сродни на БВП показатели. Един от тях е показателят за brutният национален доход (БНД), който е идентичен на доскоро използвания брутен национален продукт (БНП). Той се изчислява като сума на БДС на икономическите субекти на дадена страна независимо къде се намират по света. Ролята на този показател е от особена важност, когато се изучава значението на икономическите дейности и получаваните доходи извън територията на страната от нейни резидентни единици. По-широк по обхват от БНД е показателят брутен располагаем доход (БРД), който се изчислява, като

³ БВП по производствения метод по пазарни цени се изчислява като сума от БДС по базисни цени общо за икономиката и корективите, които включват нето данъци върху продуктите, неприпадаем данък върху добавената стойност и мита върху вноса. Казано по друг начин, БВП по този метод се определя като разлика между стойността на brutната продукция на стоки и услуги и стойността на тяхното междинно потребление плюс вносните мита. Така се определя участието на всяка производствена единица, резидент на икономическата територия на страната, в създаването на БВП, изразено чрез добавената стойност. Предимство на този метод е, че показва приноса на икономическите сектори и отраслите при създаването на БВП чрез реализираната от тях добавена стойност. Източник за изчисляване на трите метода: www.nsi.bg

⁴ БВП по метода на крайното използване се изчислява като сума от индивидуалното потребление (вкл. крайни потребителски разходи на домакинствата, крайни потребителски разходи на нетърговските организации, обслужващи домакинствата, крайни разходи на правителството за индивидуално потребление), колективното потребление (крайните разходи на правителството за колективно потребление, които задоволяват потребностите на обществото като цяло), бруто образуване на основен капитал (направените инвестиции за дълготрайни активи), изменението на запасите и външнотърговското салдо на стоки и услуги (разликата между износа и вноса на стоки и услуги).

⁵ Методът на доходите е съставна част от сметките за първично разпределение на доходите. Чрез метода се отразяват доходите като елементи на добавената стойност, създадена в процеса на производство. Балансова позиция на метода на доходите е brutният опериращ излишък/brутен смесен доход. Така изчислена, БДС се състои от: заплати и надници (парични и натурални) на заетите лица, печалба, амортизация на дълготрайните материални активи (ДМА) и салдото от косвените данъци, които се определят върху разходите за производство или стойността на продажбите на стоки и услуги. Те включват такси за внос, износ, данък върху оборота, мита и такси върху земята и дворните места, превозните средства и др.

към БНД се прибавят нето текущите трансфери от останалия свят и с това се дава допълнителна характеристика за икономическото състояние на страната от гледна точка на финансовия ресурс.

Самостоятелно значение при изучаване на икономическия растеж има показателят БВП на човек от населението, който отразява равнището на икономическо развитие в дадена страна. Смисълът на икономическия растеж тук се проявява в това дали обемът на БВП нараства по-бързо от този на броя на населението или обратно.⁶ Той обаче не дава представа за подоходното разпределение на населението и по този начин не може да отчита разслоението в обществото по доходи и благосъстояние. Друг важен за икономическия анализ произведен показател е БВП на един зает или известният показател за производителност на труда. От мнозина той е смятан дори за по-уместен измерител на икономическия растеж от размера на БВП.

БВП е показател, в който фокусират всички особености на СНС. Най-общо казано, СНС представлява набор от правила и дефиниции, които се използват при измерване на общата стопанска дейност. По-точно тя е съвкупност от макроикономически сметки, баланси за активите и пасивите, таблици за ресурсите и тяхното използване при изучаване на икономиката. Основните сметки отразяват производството, разпределението и използването на доходите и натрупването на капитали. Като такава СНС осигурява сравнима и съпоставима статистическа информация за анализ и управление на икономиката (Радилов, Д., 2010, с. 77-78). Както всеки подобен документ, така и СНС като международен статистически стандарт е създадена с допускането на редица условности в методиката и взети компромисни решения. Развитието на СНС е насочено към потребностите от все по-точно отразяване на икономическата дейност и среда в сегашните динамично променящи се условия и съответно измерване на растежа на реалния БВП, заетост на работната сила и повишаване на качеството на живот.

Работата в света по създаване на системи за национална отчетност започва от 20-те години на миналия век и намира израз в две форми: Системата на материалния продукт – СМП (на английски език наричана Material Product System – MPS), позната в бившите социалистически страни като системата баланс на народното стопанство (БНС) и Системата на националните сметки (СНС). Те отразяват два основни типа на функциониране на икономиката – централно планиране и пазарно стопанство и съответно отразяват особеностите на двата показателя за измерване на икономическия растеж – национален доход и БВП (Арвай, Я., 2006, 79-101).

⁶ Има се предвид когато настъпва рязка промяна в темпа на изменение на единия или другия показател, например рязко намаление на БВП при сравнително стабилно увеличаване на броя на населението в дадена страна или обратно. Например размерът на БВП от 1989 г. беше достигнат в България през 2005 г., но поради намаления брой на населението през този период равнището на показателя БВП на човек от населението достигна това от 1989 г. една година по-рано.

Методологичните корени на СМП се намират още в теорията на А. Смит за производствената дейност в неговата книга "Богатството на нациите" от 1776 г. Той ограничава обхвата на производството и създаването на стойност въобще до дейностите, осъществявани *само в сферата на отраслите за производство на материални стоки*. Според по-широката концепция, вложена в СНС, *производителен е всеки труд, който създава потребителна стойност и при който крайният резултат е изразен в парична форма*, независимо дали става дума за стоки от материален характер или нематериални услуги (такива като здравеопазване, образование, култура, администрация и др.). Основание за включването на последните в добавената стойност е, че те влияят по един или друг начин върху жизнения стандарт на хората.⁷

Като фундаментална база на СНС служи икономическата теория на Джон М. Кейнс, отразена в книгата на му "Общата теория на заетостта, лихвата и парите" (1936 г.), в която той застъпва по-активната държавна намеса в управлението на пазарната икономика, особено по време на криза. Във връзка с това остро възниква необходимостта от разработване и утвърждаване на терминология, описваща агрегати на равнище национална икономика. През 1940 г. Джон М. Кейнс отива по-нататък в работата (Keynes, J. M., 1940), като очертава система от пет сметки, които да подпомогнат анализа при военновременното планиране и управление и които сметки са в основата на формиращата се тогава СНС (вж. табл. 1).

2. Възможности и ограничения на статистическия показател БВП

Трябва да се отчита методологичната особеност на БВП, че той представя само част от цялата икономическа дейност. Самата тя е по-широка икономическа категория и включва освен (а) измеримия БВП, но и (б) дейности, които трябва да бъдат включени в него, но не са, защото някои са част от скритата икономика, а други легални, но не намират израз на пазара и (в) трета група, които са невключени дейности в БВП по дефиниция. В този смисъл БВП отразява само част от икономическата дейност и не може да бъде добър измерител на икономическия прогрес и по-конкретно растеж.

Първото и най-важно ограничение е, че **БВП не измерва икономическото благосъстояние в дадена страна, а пазарната дейност**. Възможно е реалният БВП да се увеличи, тоест да се наблюдава икономически растеж, а благосъстоянието на хората да не се промени или дори да спадне. Това би могло да стане например, ако при нарастващо производство по някаква причина се засили необходимостта от производство на продукти, които не са свързани пряко с благосъстоянието на хората като оръжие, средства за самозащита и др.

⁷ По-подробно за еволюцията в развитието на двете системи на отчетност и разликата между национален доход според БНС и БВП според СНС вж. в Rangelova, R. 2003(a), 26-28.

Таблица 1

Хронология на създаване на системата на националните сметки (СНС)

Автори/организации	Години	Дейност
Лига на нациите	Началото на 20-те години на XX век	Инициира създаването на система на националните сметки.
Саймън Кузнец (Simon Kuznets)	От 30-те до 50-те години на XX век	Като ръководител на Националното бюро за икономически изследвания в САЩ му е възложено от Министерството на търговията да организира подготовката на оценки на националния доход на страната. През 1934 г. той представя пред сената на САЩ такива оценки за периода 1929-1933 г. Получава Нобелова награда за 1971 г.
Джон Мейнард Кейнс (John Meinard Keynes)	1936 г.	Излиза книгата му "Общата теория за заетостта, лихвите и парите". В нея е подчертана ключовата роля на агрегатите реален доход и национален доход, като вниманието е фокусирано върху дезагрегирането на разходите на потребителите и инвеститорите, а също и е подчертана важността на междутрасловите икономически връзки.
Джон Мейнард Кейнс (John Meinard Keynes)	1940 г.	В книгата му „Как да платим за войната? е очертана система от пет сметки, които да подпомогнат анализа при военновременното планиране и управление: агрегирано производство, формиране на дохода, приходи от частния сектор и разходи, приходи от правителствения сектор и разходи и формиране на агрегирания капитал.
Ричард Стоун (Richard Stone) и Джон Мийд (John Meade)	1941 г.	На базата на свой анализ те развиват концепциите, предложени от Джон М. Кейнс, и представят базата за отчитане на национален доход във Великобритания. Ричард Стоун допринася за първото описание на СНС (System of National Accounts - SNA) от 1952 г. и ръководи работата по втората ѝ версия от 1968 г., за което получава Нобелова награда за 1984 г.
Милтън Джилбърт (Milton Gilbert)	От 1941 до 1948 г.	Подготвя официалните данни за САЩ, при което разширява обхвата на понятието национален доход в сравнение с това на Кузнец, като третира някои правителствени разходи и разходи на частния сектор като крайни, а не като междинно потребление.
Под ръководството на Ричард Стоун (Richard Stone)	1953 г.	ООН издава публикацията "Система на националните сметки и помощни таблици", с която се дава обща рамка на страните-членки за внедряване на СНС. Тази публикация фактически представлява известната днес първа версия на СНС.
ООН	1960, 1964, 1968, 1993, 2008 г.	Години, в които са обявени следващи версии на СНС.

Източник: Рангелова, Р., 2003(а), 64-69.

Крайната цел на икономическата дейност на хората, изразена чрез икономическия растеж, е не просто увеличаване на производството като самоцел, а повишаването на тяхното благосъстояние. Но благосъстоянието е комплексно понятие. То включва и други субективни елементи като чувство за комфорт, здраве, добро самочувствие, щастие и т.н. Досега няма предложени и не съществуват точни мерки за тези страни на живота. Работата на статистици, счетоводители и финансисти е да наблягат в своя анализ на по-адекватно и прецизно обхващане и оценка на икономическата дейност, като оставят другите да разглеждат връзките между икономическата дейност и щастието.

По отношение на дейностите, които предопределят *измеримия БВП*, могат да се обособят две основни групи проблеми:

➤ *Проблеми, произтичащи от възприетата прилагана методология за изчисляване на БВП*

Прилаганата досега в света версия на СНС от 1993 г. предполага добра отработеност и определеност в дефинициите, включително на показателя за БВП. В същото време се знае, че отделните страни прилагат повече или по-малко специфични за тяхната отчетност правила, които се отразяват върху размера на макроикономическите показатели и които нарушават донякъде условието за съпоставимост на тези показатели в международен мащаб. Към тези методически правила се числят както отнасящите се до състава и обхвата на включените компоненти в БДС (респективно БВП), така и до използваните цени за остойностяване, прилагане на статистическите техники за обработка на данните и т.н.

В методологията на СНС има особености, които влияят в една или друга посока върху размера на БВП, например:

- В БВП се отчитат само транзакциите на пазара. Това оставя много дейности, които са легални, но не намират израз на пазара (като домашното производство), скритата икономика и др.
- Някои от произведените стоки са идентични по качество, но се продават на различни цени, например при определена ценова политика като дъмпинг, промоция и т.н., което води до различно остойностяване на еднакви по качество стоки.
- Както се отбеляза, БВП не е мярка за щастие. Например ваденето на зъб, болничните разходи или разходите за погребение увеличават БВП. Изпълнението на завещания от юристи и банкери се отчита като разходи и се включва в БВП като услуги, но трудно може да бъде възприето като икономически прогрес.
- Размерът на БВП се влияе положително дори от събития, които вредят на хората и на околната среда, като например войните и природните

бедствия, водещи до икономически растеж вследствие на усилията за въоръжаване, възстановяване и реконструкция.

- Въпреки своята специфика услугите се тълкуват също като стоките. Ако например един човек продаде къщата си на по-висока цена, това увеличава капитала му, но тази стойност не се включва в БВП. Същото важи и при колите втора употреба. Това е трансфер на собственост, но не на продукция и стойността ѝ влиза само когато стоките са закупени за първи път. В същото време таксите на дилърите се включват в БВП.
- Публичните услуги са част от БВП дори при положение, че не са 'истински' продадени. Например публичното образование влиза като сума от заплатите на учители, режимни разноски, оборудване и т.н. Същото е и със здравеопазването, националната отбрана, дейността на полицията и администрацията.
- Продажбите на запаси и резерви от по-ранен период всъщност намаляват размера на БВП, защото с това се изчерпват вече отчетени наличности.
- БВП не дава никаква представа и за това как се разпределя националното богатство. В много от страните със сравнително висок национален продукт разликите между бедни и богати са обезпокоително големи.
- Хората все по-добре разбират, че качеството на растежа е също толкова важно, колкото и количеството. Според неотдавнашна анкета, над две трети от европейците смятат, че правителствата трябва да обръщат повече внимание на социалните и екологични аспекти на благополучието. Въпросът е как те да бъдат измервани.

➤ *Проблеми при измерване на динамиката на БВП*

По дефиниция икономическият растеж представлява съпоставяне на размера на фактически произведения БВП с размер от предишен период, който период се приема за базов.⁸

Икономически растеж се изчислява на база реален БВП, което означава представяне на произведената продукция в постоянни цени, т.е. елиминиране на ролята на промяната на равнището на цените (инфлацията или дефлацията) през отчетния период. Така изчислен, икономическият растеж отразява изменението на физическия обем на произвежданите стоки и услуги при условия за постоянно равнище на цените. Изменението на *реалния* БВП (за разлика от *номиналния*, при който не е елиминирана промяната на цените) се свежда само до измерване на количествените изменения в произвежданата

⁸ Оттук произтича и особеността на растежа да бъде толкова по-значителен, колкото по-ниско е изходното равнище.

продукция, като се преодоляват недостатъците на влиянието на цените при стойностното измерване. Остава обаче условността при тези изчисления, породена от веществената аналогия на произвежданата продукция в различни години (периоди). А такава отсъства поради промяната в качествената характеристика на стоките и услугите в резултат на технологичния прогрес на обществото. Промяната на цените, предизвикана от неинфлационни фактори, изкривява представата за действителния размер на произведените количества стоки и услуги, на физическите им обеми, а това се отразява върху действителния им прираст (или спад) и съответно върху показателите за икономически растеж. В действителността се наблюдава непрекъсната диверсификация на продуктите и услугите чрез появата на нови и промяна на съществуващите, съпроводено с усъвършенстване на начина на тяхното производство. В някои случаи това води до съкращаване на средните производствени разходи в процеса на усвояване на производството на отделни потребителски и инвестиционни стоки и съответно намаляване на цените на единица изделие. Типичен пример е компютърната техника. Тези изменения показват, че макар и представен в реално измерение, показателят за икономическия растеж БВП не е освободен изцяло от влиянието на всички промени в цените на стоките и услугите. Такава негова оценка би била точна само ако цената се приеме за постоянна величина след елиминиране на действието на всички други възможни фактори, от които тя зависи. Това обаче засега е невъзможно да се направи, а и като теоретична задача е твърде сложна. Проблемите за отразяване на новото качествено състояние на произвежданата продукция и остойността на извършваните услуги в днешното динамично време от гледна точка на технологичен напредък застават с все по-голяма острота пред изследователите и методолозите на СНС.

2.1 Ограничения при отразяване на фактическото производство в БВП

Може би най-важното ограничение на СНС при изчисляване на БВП е свързано с отразяването в него на фактическото производство. Методологията на СНС внася условности при неговото изчисляване, породени от методологичните особености на приетите решения за изчисляване на БВП. Познат е например икономически растеж, известен като статистически, тоест отчитан от статистиката, при което отделни компоненти на БВП допринасят за неговото увеличение във времето, но този растеж не влияе върху благосъстоянието на хората.

Изучаването на тези въпроси има значение поради факта, че истински растеж и повишаване на производителността на труда може да се очаква преди всичко от фактическото производство и целта е то да бъде обхванато колкото може по-пълно.

2.1.1 Отчитане на непазарната дейност

Определени проблеми при изчисляване на БВП са свързани с така наречената непазарна продукция, тоест продукция, която не минава през пазара и съответно не получава паричен израз.

Непазарната продукция може да причини изкривяване при измерване на икономическото състояние в страната. Например при нарастваща активност на работната сила в икономиката нараства и обемът на измерваното производство, но това е отчасти и защото някои неплатени преди дейности на домашен труд са трансферирани в пазарни. Когато продукти и услуги, произведени от труд, който дотогава не се е реализирал на пазара на труда, се заместят от такива, произведени за пазара, измерваното нарастване на БВП преувеличава фактическото производство в икономиката като цяло.

В теорията и на практика има многобройни опити да се приспособи отчитането на *домашния труд* в БВП. В СНС са включени методически решения чрез използване на така наречените сателитни (помощни, спомагателни) сметки, с които се търсят оценки за размера на домашния труд. Засега това става на базата на съществуващия информационен ресурс от изготвяните бюджети на времето и бюджети на домакинствата в отделните страни с прилагане на подхода ресурси-използване. В балансово-табличен вид и чрез балансови уравнения се представят реалните потоци на ресурси и създадени от тях блага, които могат да бъдат парично оценени.

Друг такъв компонент са *транзакционни дейности*, които в отчетността са представени чрез разходи за извършване на сделки и операции, а не за фактическо производство. Затова измерваните стойности на БВП могат да бъдат подвеждащи по отношение на фактическата стойност на добавената стойност. Тази теоретична база е послужила на много анализатори да търсят начини за изчисляване на фактическото производство.⁹

БВП включва разходите за поддържане на транзакциите, които не са свързани пряко с фактическо производство, но пазарните транзакции са много важен елемент при специализацията и разделението на труда. Защитата на правата на собственост изисква разходи. На правителството струва скъпо да издържа дейностите по спазването на законите и реда в страната и да осигурява националната отбрана. На финансовите посредници се заплаща, за да подобрят месторазполагането на ресурсите във времето. На търговците на

⁹ Например двама автори (Fuess, S. M. and H. Van den Berg, 1996, 35-48) преизчисляват продукцията в САЩ през периода 1950-1989 г., като правят опит да отчетат транзакционните дейности и непазарната продукция. Според получените резултати поради сравнително бързия растеж на транзакционните операции през 50-те години изчисленият размер на БВП надценява фактическия, докато в началото на 70-те години поради бавното разрастване на транзакционните дейности изчисленият размер на БВП подценява фактическия растеж. След 1974 г. тези дейности нарастват отново и това заедно с промените в отчитане на пазарната продукция води до регистриране на по-силно повишаване на фактическото производство на човек от населението.

едро и дребно се заплаща, за да осигуряват връзката между производители и потребители. По-бързото нарастване на тези дейности в крайна сметка се отразява върху отчитането на по-голям размер на добавена стойност и съответно на по-висок икономически растеж.

За изследване влиянието на транзакционните дейности върху темпа на икономически растеж са необходими дезагрегирани данни за отделните компоненти на БВП по съпоставими цени за продължителен период. Това означава последователно изчисляване не само на дефлатор общо за показателя БВП, но и за отделните компоненти. Статистиките на развитите страни разполагат с такива данни и това улеснява подобни изчисления.

За илюстрация на казаното можем да използваме възможностите, които предоставя националната статистика на България (табл.2). През периода 1996-2005 г. относителният дял на дейността по операции с недвижимо и движимо имущество и бизнес-услуги е близък до този на преработващата промишленост (смятан за гръбнак на икономиката и генериращ по-висока производителност на труда), като през 1999 г. дори тези дейности имат по-голям дял този на преработващата промишленост. Тогава делът на икономическата дейност операции с недвижими имоти и бизнес услуги е 20.2%, а този на преработващата промишленост е 16.6%. Това означава, че *тези два отрасъла регистрират почти еднакъв принос в общия размер на БДС*. Преобладаващата част (70-80%) от дейността по операции с недвижимо и движимо имущество и бизнес-услуги се пада на *условната рента* на жилищата, заемани от собствениците им, тоест компоненти, които не са свързани с фактическо производство. Общата тенденция за периода 1996-2000 г. е намаляването на относителните им дялове в БДС. След 2000 г., и по-специално от 2004 г. се отбелязва рязко увеличение от близо два пъти на дела на преработващата промишленост и рязко намаление от почти два пъти на дела на операциите с недвижими имоти.¹⁰ Анализът би могъл да продължи с други отрасли, като например удвоения дял на сектора „Държавно управление, задължително обществено осигуряване” от 1996 до 2000 г. (от 3.4% на 6.8%) и след това намаление до 3.9% през 2008 г.; сравнително високия дял на сектор „Търговия, ремонт на автомобили, лични вещи и стоки за домакинствата” (който се запазва почти постоянен); доста ниските дялове на БДС за образование и здравеопазване и т.н.

Такъв анализ е добра илюстрация за ролята на отделните дейности при формиране на БДС и за недостатъчното увеличение на обема ѝ сам по себе си, ако не става дума за дейности, които допринасят за повишаване на

¹⁰ В предишни издания на НСИ някои данни за периода след 2000 до 2005 г. са различни от дадените в табл. 2; например за 2004 г. делът на преработващата промишленост е 18.1% (а не 30%), а този на операции с недвижими имоти и бизнес услуги е 15.6% (а не 8.9%). Тези резки промени се дължат и на ревизиране на данните на националните сметки, публикувани в предходни издания на НСИ, поради включване на нова информация, използване на различни и въвеждане на нови дефиниции и изчислителни методи.

производителността, а с това и за създаване на реален (а не „статистически“) БВП и съответно икономически растеж.

Таблица 2
Структура на БДС по икономически сектори и дейности в България, 1996-2008
г., общо за икономиката (%)

Икономически сектори и дейности	1996	1997	1998	1999	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Селско и горско стопанство	15.3	26.6	21.1	17.3	13.9	10.3	8.8	7.7	6.1	6.9
Добивна промишленост	1.8	2.2	1.5	1.7	1.6	1.7	1.6	2.0	1.7	1.5
Преработваща промишленост	21.0	18.6	19.1	16.6	17.8	30.0	31.1	32.2	32.4	31.5
Производство и разпределение на електроенергия, газ и вода	3.2	4.5	4.3	4.8	6.1	5.2	4.6	4.2	4.5	4.6
Строителство	4.3	2.8	3.7	3.7	4.6	6.9	8.3	10.0	11.0	11.4
Търговия, ремонт на автомобили, лични вещи и стоки за домакинствата (1)	10.9	8.5	7.7	7.5	7.3	7.7	8.7	9.2	9.2	9.0
Хотели и ресторанти хранене (2)	1.2	1.5	2.1	2.2	2.1	1.6	1.8	1.7	1.8	1.9
Транспорт, складиране и съобщения (3)	7.4	7.6	8.2	8.7	11.5	13.0	12.1	10.6	10.6	10.1
Финансово посредничество (4)	8.7	2.6	2.1	2.9	3.0	2.9	3.3	3.2	3.5	3.8
Операции с недвижими имоти и бизнес услуги (5)	17.6	16.5	18.2	20.2	16.9	8.9	8.4	9.0	8.8	9.0
в т. ч. условна рента на жилищата, заемани от собствениците им	80.9	81.4	81.4	72.2	71.0	48.2	47.2	38.7	35.1	32.4
Държавно управление, задължително обществено осигуряване (6)	3.4	3.2	4.5	6.1	6.9	4.9	4.7	4.1	4.2	3.9
Образование	2.4	2.6	3.5	3.8	4.2	2.2	2.0	1.9	1.7	1.8
Здравеопазване, социални дейности (7)	1.8	1.9	2.3	2.4	2.5	2.2	2.1	1.8	1.6	1.7
Други дейности, обслужващи обществото и личността (8)	1.0	0.9	1.7	2.1	1.6	2.2	2.2	2.4	2.6	2.6
Общо БДС	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
БДС в % от БВП	94.4	89.7	89.0	89.0	88.6	92.7	92.5	92.6	92.9	92.9
БВП по пазарни цени	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Източник: Изчислено по данни в „Основни макроикономически показатели“. Национален статистически институт, С., 1999, 2005 и 2009 г.

Забележка:

В отрасловата класификация до 2000 г. следните отрасли имат други наименования:

(1) Търговия, ремонт на автомобили и битова техника

(2) Хотели, общежития и обществено хранене

(3) Транспорт и съобщения

(4) Финанси, кредит и застраховка

(5) Операции с недвижимо и движимо имущество, бизнес-услуги

(6) Държавно управление

(7) Здравеопазване, социални грижи и ветеринарна дейност

(8) Други услуги и дейности на неправителствени организации

2.1.2 Отчитане на скритата икономика

Интересът към оценка на дейностите от скритата икономика (сивия сектор) с оглед съизмерването им с равнището на БВП в дадена страна е голям. Поради неотчетените (скрити) дейности правилото е, че *скритата икономика води до подценяване на размера на произведения БВП и надценяване на обявената инфлация и на равнището на безработица* (Рангелова, Р., 1995, 3-19).

Определянето на размерите на тези икономически дейности е много сложен и незадоволително решен въпрос.¹¹ СНС все още не е в състояние да предложи приемливо решение за оценка на скритата икономика, поради което се ограничава с наличието на така наречени сателитни сметки и/или допълнителни проучвания.

Логични са усилията на официалната статистическа отчетност да обхваща по-възможност по-пълно скритата икономика. Оценката на дейностите на скритата икономика изисква използването на най-различни източници на информация, получавана от най-различни институции: данъчна статистика, резултати от финансови ревизии, съдебна статистика, статистика на домакинските бюджети, статистика на паричната обръщение и др. Тя може да бъде обект на конкретни за целта изследвания, провеждани както от статистически, така и от нестатистически организации – например от застрахователни компании, здравни институции, служби по безопасността и сигурността и др.

Досега в практиката се прилагат различни методи за измерване на скритата икономика, всеки от които има своите предимства и ограничения.¹² Трудно е да се съди за достоверността на получаваните оценки за размера на скритата икономика. Те трябва да се приемат като приблизителни, доколкото условности се съдържат както в изходната информация, така и в прилаганите методи. По-добри възможности предлага използването на повече от един метод и съпоставянето на получените оценки.

2.1.3 Въпроси на отчетността на нематериалните активи

След като самото понятие за нематериални активи (НМА) не е още изяснено и няма постигнат консенсус за неговата същност, обяснимо е отсъствието на утвърдени обобщени показатели за тях и липсата на съответна задоволителна

¹¹ Първите опити за изучаване на скритата икономика в света са предприети през 20-те и 30-те години на XX век. По-целенасочено изследване на явленията в развитите страни започва от средата на 60-те години във връзка с опитите за подобряване на СНС. Световната практика показва, че радикални политически и икономически промени се съпътстват с нарастване на скритата икономика, в това число избягване на данъци, укриване на доходи, използване на нерегистрирана работна сила и др. Вж. Рангелова, Р., 2003(а), 58-62, 290-298.

¹² За различните методи и оценка на резултатите по-подробно вж. Димитрова, П. и И. Стойков, 1999, с. 3-76.

счетоводна и статистическа информация. Това затруднява както изучаването на НМА, така и включването им в СНС, което е наложително поради все по-голямото им значение за икономиката. Надценяването на инвестициите и неадекватното отразяване на НМА и интелектуалния капитал е може би причина да се дават погрешни сигнали на икономическата политика, например при облагане на печалбата на предприятията, правилата за амортизация на различните видове капитал и т.н.

По своята същност НМА са трудно "разпознаваеми" и оттам трудно измерими, за да присъстват в балансовите таблици на фирмата. Такава е практиката в повечето страни в света. През 1991 г. Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) публикува сравнителен преглед на "разпознатите" НМА в развитите страни. Те са разходи за: научноизследователска и развойна дейност (НИРД),¹³ компютърен софтуер, обучение на човешките ресурси, патенти,¹⁴ търговски марки, фирмени марки (брандове), лицензи, авторски права (за публикуване), изграждане на доброто име на фирмата (goodwill). По-късно, през 1996 г. сходен състав на НМА представи и Европейската комисия. Някои основни показатели за НМА на равнище фирма са включени в СНС, версия 1993 г. Освен редовно събираната информация в отделните фирми се провеждат различни статистически извадкови проучвания, анкети, сравнения, прегледи и др., което обогатява наличните данни и представи за обхвата и количественото изразяване на НМА.

Трудностите по идентификацията и отчитането на отделните компоненти на НМА произтичат и от това, че някои от тях имат по-изразен икономически характер, а други са свързани повече с юридическите права на собственост, възприети и прилагани от съответни институции, трети са свързани с управлението на човешките ресурси и т.н. Освен това има неотложна нужда от разграничаване от една страна, на инвестиции в (разходи за) НМА и от друга страна, на резултатите от увеличаване на наличностите на интелектуалния капитал. Счетоводителите и на национално ниво, и от бизнеса обаче през целия XX век неохотно приемат идеята за фундаментална реформа по отношение на отчитането на НМА.

Типичен пример за недостатъчна информация е тази, свързана с дейността на информационно-комуникационните технологии (ИКТ). Поради твърде

¹³ Разходите за НИРД са смятани за утвърдени и надеждни показатели за НМА, но дори на фирмено равнище се наблюдават съществени различия в практиката на отчитането им. Например проучване върху 321 фирми в Белгия показва, че само около 30% от тези фирми разкриват размера на разходите си за НИРД. Желанието да се впишат или не тези разходи в балансите зависи от няколко фактора: организационната характеристика на фирмата, тоест наличие или не на специален отдел за НИРД, интензивността на тези разходи в отделната фирма, развитото сътрудничество в тази дейност с други фирми, финансовото състояние на фирмата и др. (Рангелова, Р., 2003(6), 45-71).

¹⁴ Показателят за броя на патентите допуска двустранно тълкуване. От една страна, те са получени чрез направени разходи за НИРД и в този смисъл се разглеждат повече като резултат (аутпут) от иновационната дейност, но от друга страна, в аспекта на НМА те са ресурс, „актив“ (инпут), на базата на който могат да се правят иновации.

динамичното си развитие те все още не могат да бъдат обхванати в достатъчна степен от проучванията на официалната статистика в отделните държави. Що се отнася до хардуера на ИКТ, в международната практика могат да се открият отделни показатели. Бързото разпространение на ИКТ под формата на интернет-доставчици или клетъчни телефони се регистрират в статистическите проучвания, но доста обобщено, без да се специфицират и детайлизират в достатъчна степен. Необходима е статистическа информация за продукцията и дигиталното съдържание, употребата, сервиза и въздействието на ИКТ. Използваните днес класификации не са съобразени с идентифицирането на основните и главни компоненти на ИТК от гледна точка на прилагането им в институционалните сектори - домакинствата, стопанските (нефинансови и финансови) предприятия, държавното управление, нетърговските организации, които обслужват домакинствата и в сектора "Останал свят" (Радилов, Д., 2002, 67-81). Освен това има неотложна нужда от разграничаване от една страна, на инвестиции в (разходи за) НМА и от друга страна, на резултатите от увеличаване на наличностите на интелектуалния капитал.¹⁵

В България Фондация "Приложни изследвания и комуникации" организира разработването на така наречен индекс иновации.бг, при който се използват или адаптират за използване някои показатели от изброените източници и ежегодно се описва състоянието на националната иновационна система.

2.1.4 БВП като измерител на социалното благоденствие и устойчивото развитие

БВП на човек от населението е измерител на социалното благоденствие, което е цел на дейността на всяка икономическа система. Беше отбелязано, че в сегашния си вид БВП обхваща само част от икономическата дейност. Извън него остават дейности, чиято отчетност е невъзможна, или много трудно осъществима, но има и невключени по дефиниция дейности. Освен това БВП има ограничено значение, защото както е конструиран, той не включва много непазарни трансакции, които фактически се осъществяват, реалните цени на природните ресурси, нуждата от свободно време на работната сила, разпределението на доходите между населението и т.н. Има нерешени методически въпроси по обхващане на променящите се вкусове и предпочитания на хората и др.п. Затова се правят опити равнището на БВП да се коригира с други показатели от социалната, екологичната, демографската, здравната и т.н. сфери. Така би се получила по-реалистична величина за социалното благоденствие в дадена страна. По-точно правят се опити на базата

¹⁵ Бързо нарастващото значение на НМА в световен мащаб и по-общо казано, на иновационната дейност в условията на изгражданата икономика на знанието е стимулатор за по-активна работа в областта на информационното обхващане на тези активи. Източници на информация са прилаганите международни сравнения, сред които са: Европейско иновационно табло (European Innovation Scoreboard) на Европейската комисия като инструмент на Лисабонската стратегия за икономическо, социално и екологично възраждане на ЕС. Вж: <<http://www.cordis.lu/trendchart>> и Рангелова, Р., 2003(а), 254-265.

на анализа разходи-ползи да се инкорпорират в националната отчетност икономически, социални, политически, здравни и т.н. подсистеми. Учените прилагат методи за коригиране (ажустиране) на БВП с показатели от една или друга подсистема, а цялостното им разглеждане, свързано с необходимата хармония между обществото и природата, да отразява идеята за устойчивото развитие на икономиката (Тодоров, Т., 1997, 87-101).¹⁶

Характерно за този вид коригиране е, че поради отсъствие на подходящи показатели в стойностно измерение, прилаганите методи се основават най-вече на експертни оценки или на индиректно оценяване (когато от състоянието на един компонент се съди за величината на друг), при което широка употреба намират индекси, коефициенти, рангове и т.н. Начинът на формиране на тези показатели подсказва, че те трябва да се схващат повече или по-малко като приблизителни оценки, което оказва влияние и върху коригирания БВП. Затова тези методи трябва да се развиват и усъвършенстват непрекъснато. За демографското състояние на дадено население е прието да се съди преди всичко по показателя средна продължителност на живота (а за измерване на здравния статус – средна продължителност на живота в добро здраве), следван от този за смъртността и особено детската смъртност. Социалната сфера се изразява чрез редица показатели, като един от първите е коефициентът на Джини, измерващ неравенството в доходите на населението, а също и на други за ползването на различни социални блага. От особено значение днес и в перспектива стоят въпросите с отчитане на пораженията върху околната среда в резултат на икономическата дейност и разходите за природозащитна дейност.

Очевидно е, че общият икономически растеж неизбежно води до увеличаване на потреблението на природни ресурси, до замърсяване на околната среда и като цяло – до нарушаване на екологичното равновесие, задължителен елемент на устойчивото развитие на планетата. Показателят БВП обаче не отразява равнището на замърсяване на околната среда и степента на разрушаване на нейните компоненти (въздух, вода, почва и т.н.). Така не се получава представа дали отчетеният икономически растеж е устойчив, или е за сметка на нарушеното екологично равновесие и съответно за сметка на разходи, които предстои да се правят в бъдеще с оглед да се преодолеят пораженията в сегашния период. Самата необходимост от равновесие стимулира към *инвестиционна дейност* в областта на природозащитната дейност, а влошеното здравословно състояние на населението поради влошената екологична среда налага развитие на *сектора здравеопазване*. Тези дейности намират място в СНС, но резонен е въпросът трябва ли на всяка цена да се постига икономически растеж, като се знае, че това води рано или късно до сериозно и дори тотално разрушаване на планетата. Затова учените се

¹⁶ Устойчивото развитие е сравнително нова категория в обществените науки, придобила общественост от края на 80-те години на XX век. Въпреки нюансите в дискусиата по него, постигнат е консенсус, че за такова се приема развитие, което е социално справедливо и екологично съобразно. Прието е също, че основни негови измерения са икономическото, социалното, екологичното и институционалното, които са взаимно обусловени и взаимно зависими.

обединяват около идеята за изчисляване на такъв БВП, който да съчетава икономическия растеж с дейността по опазване на околната среда, тоест който е коригиран с размера на разходите за околната среда. Този БВП би се получил, като от традиционния БВП се приспадне стойността на щетите върху околната среда и вредите, които замърсяването е нанесло на населението.

Евростат разработва методологичните основи на сметки за околната среда като нова част в СНС и ги експериментира в отделни държави. Идеята е сметките за околната среда да бъдат инкорпорирани в официалната отчетност, в случая Европейската система от сметки (ЕСС'95) чрез сателитни сметки. Препоръчва се постепенно да се разширява обхватът на икономическите активи със стойността на природните ресурси, които се използват като естествен потенциал за икономическото развитие. От друга страна, влиянието на икономиката върху състоянието на околната среда ще се отчита чрез данни в стойностно измерение за обемите на вредните емисии, причинени от бизнес-субектите и домакинствата. Препоръчва се като краен резултат да се изчислява редуциран (наричан още „зелен“) БВП, който да представлява коригирана с националните екологични параметри оценка на създадения и изчисляван по трите познати метода БВП (Тодоров, Т., 2005, 55-56).

Разбиранията за голямата роля на разходите за околната среда върху действителния размер на БВП се споделят от специалистите, но много труден и нерешен засега въпрос е този за остойностяването на тези разходи. Най-често се предлагат различни методи за превръщането на натуралните показатели за вредните емисии и други замърсявания в съизмерими величини (чрез индекси, коефициенти, рангове), които съчетани с икономически показатели (доходи, разходи, данъчна тежест и т.н.) и социални показатели (потребление, равнище на безработица и др.), дават по-скоро характеристика за устойчивото развитие на дадена териториална единица, или единици в сравнителен план, като се избягва въпросът за изчисляване на коригирана оценка на добавената стойност.

В търсене на по-широко обхващане на устойчивото развитие и други отделни аспекти на икономическия резултат на дадена страна през последните две десетилетия получиха разпространение така наречените **композитни индекси** (composite indices) **или оценки за равнище на икономическо развитие**.¹⁷ При тях усилията за постигане на методически по-издържана съпоставимост на показателите за отделните държави се свързват със стремежа да се отрази по-пълно и цялостно жизненият стандарт и икономическата сила според величината на БВП.

Композитните оценки обогатяват възможностите за анализ. Тяхната роля нараства с интензифициране на изучаването на ролята на така наречените

¹⁷ Това са производни оценки (aggregate, compound) оценки, получени на база няколко статистически показатели. Такива са: индексите на човешко развитие, предлагани от ООН, индекса на богатство на Световната банка и др. се залага определен социално-икономически контекст (Рангелова Р., 2003(а), 78-79, 235-244).

неикономически (социални, културни, политически и др.) фактори за икономически растеж и свързаните с него нови модели на растежа. Те обаче не могат да изместят ролята и значението на основния показател БВП.

3. Експертното виждане на Комисията за измерването на икономическата дейност и социалния прогрес

Най-значимата и наскоро извършена работа в тази област е ръководената от нобеловия лауреат Джоузеф Стиглиц и други двама видни икономисти - Амартия Сен и Жанпол Фитуси Комисия за измерване на икономическата дейност и социалния прогрес. Тази работа им е възложена от президента на Франция Никола Саркузи (на 1 февруари 2008 г.) поради неудовлетворението му от сегашното състояние на статистическата информация. В комисията са включени още около 30 членове – икономисти и други специалисти от обществените науки, а работата се основава на изследванията на авторитетни учени и международни организации, представени в повече от 300 литературни източници. Целите на Комисията са: (а) да идентифицира ограниченията на БВП като показател за икономическата дейност и социален прогрес; (б) да разгледа каква допълнителна информация е необходима за изчисляването на по-подходящи показатели за социален прогрес; (в) да оцени правдоподобността и приложимостта на алтернативни измервателни средства; (г) да дискутира въпроса как да се представя статистическата информация по по-подходящ начин.

Отправно начало в работата е фактът, че БВП е неадекватна мярка за точно измерване на благосъстоянието във времето по отношение на икономическите, социалните и екологичните измерения, които от своя страна са свързани с понятието за устойчиво развитие. Например при увеличаващо се подходящо неравенство между хората може да се отчита нарастване на БВП средно на човек от населението, но това не отразява факта, че може би за повечето хора положението се е влошило. Друг пример, развитието на транспорта и свързаното с него усилено потребление на петролни продукти, включително поради уличното задръстване води до нарастване на БВП, но влошава качеството на въздуха, което не се отчита в БВП и така не се получава по-реална оценка за качеството на живот и благополучието на гражданите. Липсата на данни за влошаване на околната среда и климатичните промени не дава адекватна информация какво се случва и какъв е рискът от унищожаването ѝ. Така не могат да се вземат навременни и съответни мерки за опазването на природата и здравето на хората.

В доклада на Комисията се прави отчетлива разлика между *сегашно благоденствие* и *устойчивост*. Първото се свързва с икономическите ресурси като доход и неикономическите аспекти на човешкия живот (какво правят хората, какво могат да правят, как се чувстват, в каква околна среда живеят и т.н.). Дали равнището на благополучие към даден момент ще се запази или нараства и в бъдеще, зависи от това дали наличният капитал за нашия живот (природен, физически, човешки, социален) ще се съхрани и увеличи за

бъдещите поколения. Този аспект на проблема се свързва с понятието за устойчивост.

Едно от главните внушения от доклада на Комисията е, че СНС и по-специално измерването на БВП трябва да се променят от ориентирани към производството на ориентирани към благоденствието на сегашното и бъдещите поколения, което е по-широка мярка за социален прогрес. По принцип досега измерването на икономическата дейност се основава на използваните *ресурси (разходи)* за производството (например количество метал) и услугите (например брой на медицински персонал) отколкото на действителните *резултати* от тази дейност (например брой на манипулации, на излекувани хора). Коригирането на тези дейности с тяхното качество е още по-трудно. Предполага се, че вложените количества ресурси са пропорционални на получените резултати и така не се отчита промяната в продуктивността, а с това и в ефективността на различните икономически дейности. Например при системата на измерване на икономическата дейност на база разходи дялът на правителството общо в страните от ОИСР е около 40% от БВП, а на база резултат е само около 20%, тоест наполовина по-малко. (Stiglitz, J., A. Amartya and J.-P. Fitoussi, 2009, p. 12).

Един от акцентите в доклада е важността да се включва промяната в качеството на произвежданите продукти и извършвани услуги при измерване на реалния доход и реалното потребление като ключови детерминанти за човешкото благоденствие и трудностите, които стоят пред статистиците в тази област. Доказано е, че *подценяването при отчитане на повишеното качество е равностойно на надценяване на инфлацията и подценяване на реалния доход*.¹⁸

Разгледана е връзката между БВП и нетен вътрешен продукт (НВП) в условията на динамично променящата се днес производствена структура. Нарастващият дял на бързо амортизиращите се информационни технологии увеличава размера на начислената амортизация, в резултат на което НВП ще расте по-бавно от БВП. През периода 1995-2007 г. номиналният БВП в САЩ нараства с 6.1% годишно, а размерът на амортизацията с 6.9%, в резултат на което номиналният НВП расте с по-бавен темп (6.0%) в сравнение с номиналният БВП. И ако такава разлика не е толкова голяма за икономиката като цяло, тя е значителна при отделните отрасли. (Stiglitz, J., A. Amartya and J.-P. Fitoussi, 2009, p. 92).

Работата на Комисията е организирана в три работни групи, фокусирани върху три основополагащи въпроса: класически въпроси на БВП, качество на

¹⁸ Даден е пример от измерването на инфлацията в САЩ от Консултативната комисия за изследване на индексите на потребителските цени "Advisory Commission to Study the Consumer Price Index", създадено от Сената на САЩ през 1995 г. и известна по името на председателя ѝ Боскин, според който неотчитането на положителната промяна в качеството на стоките и услугите води до годишно надценяване на инфлацията с 0.6%. Това изследване вече е включено в работата на Бюрото по статистика на труда в САЩ.

живот и устойчивост. Тези три въпроса са разгледани в две части – кратко описание на съдържанието на доклада и основни доказателства (аргументи). При изследването по някои от въпросите е постигнато съгласие от всички участници, а по други не е постигнат консенсус. Общоприета е идеята да се смени ударението от измерване на икономическото производство (дейност) върху благополучието на хората. Резултатите от работата на Комисията са обобщени в 12 препоръки и те са следните:¹⁹

Препоръка 1: *Когато оценявате материалното благосъстояние, вгледайте се повече в доходите и потреблението, отколкото в производството.*

Както е известно, БВП е измерител на продукцията и услугите, *преминали през пазара*. На практика обаче той се тълкува и като мярка за икономическо благосъстояние. БВП отразява предлагането на стоки и услуги в икономиката, докато доходът отразява целта на тази икономическа дейност, а именно потреблението им и повишаването на стандарта на живот. В нетния национален доход (ННД) са отчетени международните трансфери за компенсация на заетите, такси върху производството и вноса, субсидии, доходи от собственост (лихви, дивиденди и др.). Той обаче е само част от показателя нетен разполагаем доход (НРД), в който са добавени международни трансфери по данъци върху доходите, социални помощи, помощи в натура и други трансфери от и до други части на света, например застрахователни премии без тези за живот, текущи трансфери между домакинствата и т.н. Върху разликата между БВП и НРД влияят и промените в международните цени. Пример за това е Норвегия, в който реалният доход нарасна значително след увеличаването на цените на петрола след 2008 г., което даде възможност за повече внос при същото количество износ. В резултат на това НРД нарасна по-бързо от БВП в тази страна.

Препоръка 2: *Обръщайте повече внимание на перспективата за домакинствата.*

Докато БВП дава информация за икономическата дейност на национално или регионално ниво, тенденциите в стандарта на живота на гражданите по-добре се проследяват чрез доходите и потреблението на домакинствата. Този разрез на отчетност е много полезен за целите на социално-икономическата политика. За много страни се оказва, че *темът на нарастване на реалния БВП на човек от населението е различен от този на реалния доход на домакинствата, като вторият е по правило по-нисък*.²⁰ Вторият показател

¹⁹ Stiglitz, J., A. Amartya and J.-P. Fitoussi, 2009, 12-18. Преводът на препоръките е буквален, за да се покаже по-добре оригиналният замисъл. Резултатът от изследването представлява доклад в размер на 436 стандартни страници. Представените в него емпирични данни и примери са за страни от ОИСР. Разбираемо е, че в рамките на тази статия могат да се покажат и анализират само основните идеи и избрани нюанси в тях, свързани преди всичко с показателя БВП.

²⁰ Това се отнася например за страните от ОИСР през периода 1997-2006 г., като изключение правят Норвегия, САЩ и Франция.

отчита плащанията между отделните сектори, като например данъците, отиващи към правителството, социалните помощи, идващи от правителството, лихвените проценти по заеми на домакинствата, отиващи към финансовите корпорации и т.н. За по-пълното отчитане на тези доходи би следвало да се отчитат и услугите в натура, осигурявани от правителството, като тези свързани с образованието и здравеопазването. Такъв показател авторите на доклада наричат *реален коригиран разполагаем доход*. Данните в табл. 3 показват как се променят съотношенията между страните при трите показателя. На база реален разполагаем доход Франция и Финландия изостават по-значително от САЩ, отколкото на база реален коригиран разполагаем доход, който се изчислява след като се вземат предвид осигуряваните от правителството стоки и услуги. Това означава най-общо, че в двете европейски страни социалните трансфери в натурално измерение са по-големи от тези в САЩ. Трябва да се направи уговорката, че тази данни не показват завършената картина на съотношението между тези страни, защото в реалния доход не са отразени важни непазарни дейности и свободното време на гражданите като елемент на благосъстоянието.

Таблица 3

Сравнение на реалния доход и БВП в три избрани страни, 2005 г. (%)

На човек от населението:		Франция	САЩ	Финландия
Реален разполагаем доход	щатски долари	19 338	29 448	14 395
	САЩ=100	66	100	49
Реален коригиран разполагаем доход	щатски долари	25 378	32 110	21 771
	САЩ=100	79	100	68
Реален БВП	щатски долари	30 519	41 740	30 460
	САЩ=100	73	100	73

Източник: Stiglitz, J., A. Amartya and J.-P. Fitoussi, 2009, p. 123.

Препоръка 3: *Разглеждайте дохода и потреблението заедно с благосъстоянието.*

Акцент в тази препоръка е сложността при отчитането на цените на стоките и услугите. Едно ограничение е свързано както с отчитането на средните цени на дадени стоки и услуги, като не се прави разлика за груповото разслоение при купуването на определени стоки (например по-бедното население консумира повече хляб, а по-богатото – луксозни стоки), така и с отчитането на разреда на магазините, откъдето могат да се купят стоки с еднакви качества (например в бутици при липса и при наличие на разпродажба). Отчитането на тези особености ще даде по-детайлна и по-различна картина за стандарта и качеството на живот.

Препоръка 4: *Отдавайте по-голямо значение на разпределението на доходите, потреблението и благосъстоянието.*

Сегашното благополучие на домакинствата зависи от разходите, които те правят. За случая е даден подходящ пример. Две семейства имат поотделно еднакъв годишен доход от 50 000 щатски долара. В първото работи само

единият родител и доходите идват от него. Другият е зает с покупките, грижите и отглеждането на децата. Във второто семейство работят и двамата родители, като по тази причина не могат да се грижат за семейството и децата и си плащат за тези услуги. В резултат на това наличният доход на второто семейство е намален. При сегашната система на отчетност те имат еднакъв стандарт на живот, но на практика това не е така.

Препоръка 5: *Разширете кръга на измерителите на непазарната дейност.*

Отчитането на непазарната дейност има голямо значение при изчисляване на макропоказателите, използвани при измерване на икономическия растеж. Освен разглежданите по-напред трудности по отчитане на непазарната дейност авторите засягат и въпроса за употребеното време от домакинствата. Едно е да се употреби време за пътуване към работното място и тогава то се добавя в отчитането на платената работа, а друго е да бъде посветено на пътувания с цел отдых и туризъм, когато следва да бъде отчетено като свободно време. Данните, които се използват днес, показват, че в САЩ и няколко други страни се употребява повече време за платена работа отколкото за домакинска работа в сравнение с повечето европейски страни. Същото е и по отношение на свободното време (Abraham, K. G. and Ch. Mackie, 2005). Все пак в няколко страни – Финландия, Франция, Италия, Германия и Великобритания - се отчита повече свободно време отколкото в САЩ. Вероятно тези съотношения биха се променили, ако се отчете още повече в детайли използваното време, например храненето част от задължителното ежедневие ли е, или е избрана форма за изкарване на свободното време. Отчитането на такива детайли показва, че в такъв случай свободното време е по-малко във Франция отколкото в САЩ.

Препоръка 6: *Качеството на живот зависи от обективните условия, при които живеят хората и от техните способности. Трябва да бъде предприета стъпка към подобряване на измерителите за здравето на хората, образованието, личната активност и условията, свързани с околната среда. В частност, значителни усилия трябва да бъдат посветени на развитието и внедряването на подходящи и надеждни измерители за социалните контакти, политическия глас и несигурност, които могат да покажат и предскажат удовлетворението от живота.*

Здравето и образованието са основна и значителна сфера от човешкия живот и дейност, но те са много зле отразени в националната отчетност. Традиционно това става на база направени разходи за тях от страна на правителството, а не като резултат от тези дейности (изключение прави фармацевтиката). Работата е там, че разходите се свързват с употребените ресурси, докато крайните резултати (например здравния статус на населението или образователното равнище на учениците) зависят от много други фактори и най-напред от организацията и ефективността на тези дейности. Освен това пораженията върху околната среда, които засега не се отчитат, ще бъдат за сметка на разходите на бъдещите поколения.

Препоръка 7: Показателите за качеството на живот на хората във всички измерения трябва да оценяват неравенството по по-широко обхванен, изчерпателен начин.

В нашето съвремие се налага все повече потребността от по-подробни данни за икономическата дейност и качеството на живот. Трябва да са обхващат по-детайлно различията и неравенството между отделните социално-икономически групи, населението по пол и възраст, спецификата им по териториален признак и т.н. За илюстрация може да послужи различието между двата пола в разпределението на изразходваното време за различни дейности (табл. 4). Данните ясно показват, че мъжете изразходват доста повече време за платена работа (над два пъти) и имат повече свободно време от жените, които за сметка на това са ангажирани в неплатена работа, от която печели цялото домакинство. При досегашното разглеждане на домакинствата тази специфика убягва от вниманието.

Таблица 4

Изразходвано време за различни дейности: съотношение между мъже и жени

	Платена работа	Неплатена работа	Свободно време
Германия (2002 г.)	1.74	0.66	1.36
Италия (2003 г.)	2.10	0.62	2.17
Великобритания (2001 г.)	1.69	0.75	1.43
Франция (1999 г.)	1.61	0.78	1.46
Финландия (1998 г.)	1.41	0.89	1.31
САЩ (2005 г.)	1.44	0.95	1.32

Източник: OECD (2009), based on HETUS and ATUS databases.

Препоръка 8: Проучванията трябва да бъдат организирани така че да оценяват връзката между различните сфери от качеството на живот на всеки индивид, и тази информация трябва да бъде използвана, когато се разработва политиката в различните области.

Тук се има предвид взаимодействието между различните аспекти на изучаваните явления, например качеството на живот, чрез наблюдаваните показатели по отделни признаци. Тези аспекти имат съвкупен (синергичен) ефект върху него и трябва да бъдат разглеждани и анализирани общо.

Препоръка 9: Статистическите служби трябва да осигуряват необходимата информация за качеството на живот, позволяваща да се конструират различни индекси.

Качеството на живот се характеризира с голям набор от показатели, част от които могат да бъдат използвани при съставяне на така наречените от нас комплексни оценки (composite indices) в зависимост от поставената задача. В доклада е даден пример в това отношение с коментирания вече от нас ИЧР.

Препоръка 10: Както обективните, така и субективните измерители на благополучие дават ключова информация за качеството на живот на хората.

Статистическите служби трябва да включват в техните проучвания въпроси, с които да обхванат оценките на хората за живота им, хедоничната им нагласа и приоритети.

Обективните измерители на качеството на живот се обхващат чрез количествени показатели, докато субективните обхващат различни други аспекти като: възприемане на демокрацията в управлението, удовлетворение от живота, усещане за щастие и положителни емоции и т.н. Вторите трябва да се измерват поотделно чрез различни пригодени за целта индекси, коефициенти и т.н. Те дават допълнителна представа за разбирането за качеството на живот и за неговите детерминанти. В случая на понятието устойчивост, което предполага и виждане за бъдещото развитие, означава да се вземат предвид представите и очакванията на хората за отделни негови аспекти.

Препоръка 11: *Оценката за устойчивост изисква добре дефинирана таблица от показатели. Отличителна черта на компонентите в тази таблица трябва да бъде възможността те да бъдат тълкувани като разновидност на някои основни наличности (stocks). Индекс на устойчивост в стойностно измерение има своето място в такава таблица, но при сегашното състояние на нещата той трябва да остане фокусиран главно върху икономическите аспекти на устойчивостта.*

Оценката на устойчивото развитие се извършва на базата на съвкупното действие на поединично наблюдение на множество показатели, които са подчинени на общата цел за запазване и нарастване на няколко вида наличности: количество и качество на природните ресурси, човешкия, социалния и физически капитал. Остойносттаването на тези показатели в паричен еквивалент е много трудна задача преди всичко поради трудности от информационен характер. Затова трябва да се започне с прилагането на по-прости и приблизителни подходи. Едва тогава ще може да се оцени „икономическият“ компонент на устойчивостта, тоест дали дадени страни не „подяждат“ предварително икономическия растеж в тях.

Препоръка 12: *Аспектът за устойчиво развитие, свързан с околната среда, заслужава самостоятелно изследване на базата на добре подбрани показатели. Необходим е ясен обобщаващ показател за критично равнище на екологични щети (такива като климатичните промени и унищожаването на аквакултурите).*

Поради спомената причина, свързана с остойносттаване на показателите за околната среда, все още валидни остават показателите за климатичните промени в натурално измерение. В сила остава и нормативният подход при някои оценки. Освен това естеството на наблюдаваните явления са такива, че пораженията не се ограничават само в рамките на отделна държава, а са в глобален мащаб. В тази област има добре свършена работа досега.

В заключение Комисията смята, че по-скоро отваря темата за по-точно измерване на икономическата дейност и социален прогрес, отколкото да я затваря. Това се подсилва и от нашето впечатление, че екипът е фокусирал вниманието си главно върху изследването на първите две поставени от тях цели, докато третата и четвъртата са по-слабо засегнати. Според авторите трябва още много други национални и международни институции да дискутират тези въпроси от гледна точка на своите компетенции. Това е предизвикателство и за бъдещи научни изследвания по методите на измерване на БВП и икономическия растеж.

4. Развитие на показателя БВП в Системата на националните сметки 2008 г.

Най-последната, сега въвежданата версия на СНС е на база 2008 г.²¹ В нея са отразени значителна част от поставените и дискутирани въпроси на по-адекватното отчитане на икономическата дейност.²²

Най-общо казано, новата версия на СНС включва промени в отчитането на наличности, потоци, промени в макросметките за производство, разпределение, преразпределение и използване на доходите, в капиталовата и финансовата сметка, свързани с баланса на активите и пасивите. Новите моменти се отнасят до отчитане на капиталовите услуги за измерване на корпоративната активност, за операциите на правителството и публичните сектори, за нетърговските организации, домакинствата, неформалните сектори на икономиката, монетарната статистика, матричнобазираните анализи и сателитни сметки (за туризма, екологията и здравеопазването).²³ Новата версия се състои от 29 глави, като наименованията на първите 13 съвпадат напълно с тези в СНС'1993. Направените изменения в тях се отнасят до четири основни групи: активи, финансови услуги, наличности (запаси) и потоци. В глава 3 „Наличности, потоци и правила на отчитане” новите аспекти са свързани с разширяване и допълнително прецизиране на концепциите за активи, формиране на капитала и потреблението на основен капитал. По-точно въведена е ревизирана класификация на активите, при което са разширени границите на активите с включване на дейности по проучване и развитие,

²¹ Работата върху СНС 2008 е окончателно завършена на 4.09.2009 г. и публикувана. Вж. <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/SNA2008.pdf>

²² Процесът на подготовката за преминаване към СНС'2008 от статистическите служби в отделните страни и международни организации, координацията по обучителната подготовка и научните изследвания са обсъдени на Четиридесет и първата сесия на Статистическата комисия на Икономическия и социален съвет на ООН, състояла се от 23 до 26 февруари 2010 г.

Вж. United Nations. Report on the forty-first session. Economic and Social Council. Official Records 2010. Supplement № 4. E/2010/24; E/CN.3/2010/34
[http://unstats.un.org/unsd/statcom/commission 41th session.htm](http://unstats.un.org/unsd/statcom/commission%2041th%20session.htm)

²³ СНС'2008 е коментирана у нас в статията на Д. Радилев (вж. Радилев, Д., 2010, 77-89). В нея, както и в други наши източници, думата stocks се превежда като запаси. Според мене по-подходяща е употребата на думата наличности.

границите на активите на правителствения сектор при бруто формиране на капитала с включване на разходите по системи на въоръжаване; включени са нефинансовите активи на разходите по предаване на собственост на непроизведени активи, на продукти на интелектуалната собственост; допълнително са дефинирани и третиранни финансови инструменти и активи като репосделки, третиране на необслужвани заеми, на дългови ценни книжа и т.н.

Сметка производство (глава 6) е основно свързана с изчисляването на БВП. В нея са направени следните изменения: подобрена е концепцията за производството като единство на производството като икономическа дейност (стоки, услуги и нов елемент - продукти на знанието) и са разширени границите на производството, в което се включва и ненаблюдаваната икономика. В продукцията на отделните икономически дейности (ресурса) са включени нови елементи като продукция на централната банка, на финансови услуги, включително застраховане, на пенсионни схеми, изследвания и развитие и др. Променен е подходът за оценка на резултатите от НИРД. Разходите за тази дейност са отразени, от една страна, като междинно потребление в тази сметка (глава 6), а от друга – като бруто натрупване на основен капитал в сметка капитал (глава 10).

Нефинансовите активи са намерили по-съвременен отчитане чрез включването на допълнителни съставни елементи в четири вида изменения на стойността им: брутообразуване на основен капитал; изменение на материалните запаси; потребление на основен капитал; придобиване минус намаление на непроизведени нефинансови активи. По този начин се отчита по-пълно стойността на активите, което се отразява върху стойността на чистото кредитиране, като балансираща статия на капиталовата сметка.

По дефиницията на СНС'1993, ЕСНС'95 и ОИСР скритата икономика включва дейности, които остават извън обсега на нормалната административна и законодателна рамка. Във версия СНС'2008 неформалните аспекти на икономиката са описани в специална глава (глава 25). В нея са отразени интересите към измерването на активността на фирмите в скритата икономика с оглед подобряване на икономическата политика; характеризират се единиците, които действат в сивия сектор и се предлагат методи за изучаване на активността в този сектор чрез анкетиране на домакинства, предприятия или смесено анкетиране на домакинства и предприятия.

Европейската комисия (ЕК), Европейският парламент, Римският клуб, ОИСР и Световният фонд за дивата природа организираха през ноември 2007 г. конференция на високо равнище на тема «Извън БВП» с цел да изяснат въпроси на подобряване на измерителите на човешкия прогрес и как те най-добре могат да бъдат интегрирани при вземането на управленски решения. Целта на конференцията е била да се разбере как съвременната статистическа отчетност може да отразява глобалната и динамично променяща се икономика, а също и сегашното развитие под влияние на финансовата и икономическата криза; да се дискутират нерешени въпроси и вземе предвид мнението на

ползвателите на статистическа информация. На 20 август 2009 г. ЕК разпространи свое съобщение «БВП и извън него – измерване на прогреса в променяния се свят», в който е очертана пътна карта на ЕС с пет ключови действия, които трябва да бъдат предприети в кратко- и средносрочен план, за да се подобрят показателите така, че да съответстват на интересите на гражданите и да отразяват най-новите постижения в областта на технологиите и политическия живот.²⁴

5. БВП по паритет на покупателната способност при международните сравнения

5.1. Същност на проблема

При изучаване на различията в равнищата на икономическо развитие (с други думи икономическата сила) и стандарта на живот между отделни страни е коректно да се ползват оценки за реалния БВП и неговите компоненти или с други думи да се изчислява БВП на база паритет на покупателната способност (ППС).²⁵ Това е начин да се преодолеят особеностите на валутния курс (ВК) като неподходящ при такива случаи измерител за превръщане на БВП в еднаква за всички сравнявани страни валута.²⁶ БВП по ППС за отделните страни отразява само различията между тях по отношение на физическия обем на крайните стоки и услуги, преминали през паричен оборот.²⁷ Пример за това е даден на фиг. 1, където ясно е показано, че в развитите страни БНД по ВК на човек от населението е по-голям от този по ППС, или са близки по размер, какъвто е случаят при Португалия. Втората констатация е за твърде голямата разлика между развитите и слаборазвитите страни по отношение на равнището на икономическо развитие, измерено чрез БНД на човек от населението. Третата констатация е, че БНД по ППС за по-слабо развитите страни е по-

²⁴ Вж. Reading the Present to Prepare the Future, Brussels, 16 September 2009. NA2009 – Eurostat National Accounts Conference 2009. Материалите по тази дейност могат да се намерят в интернет на адрес www.beyond-gdp.eu

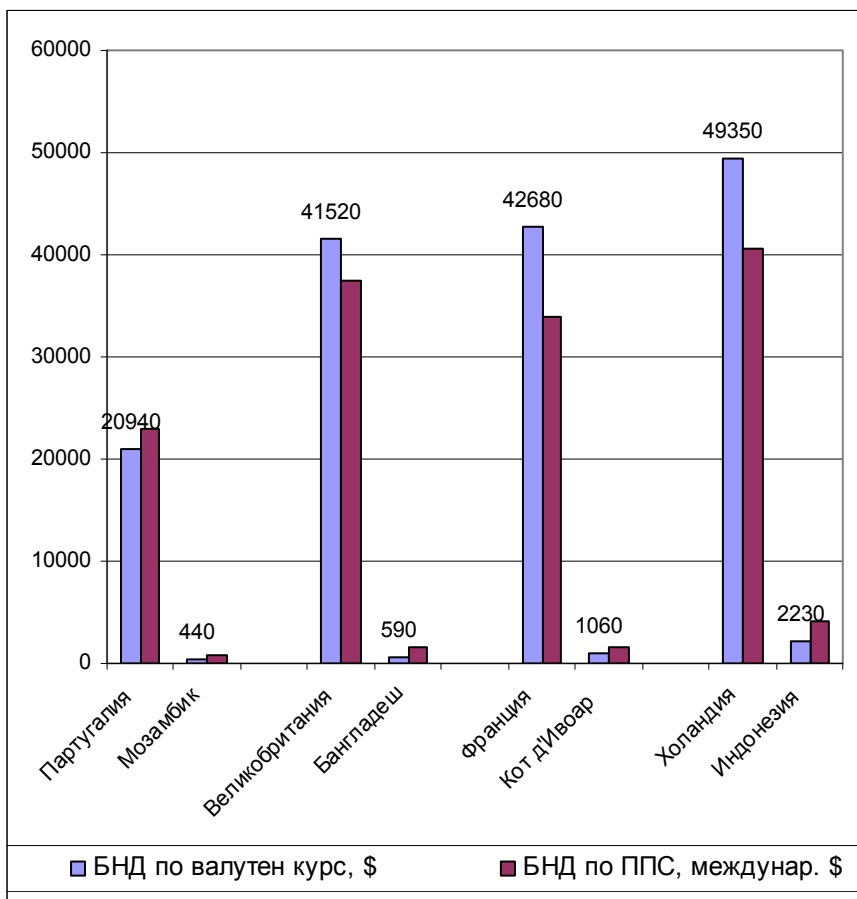
²⁵ На практика най-успешно това става чрез установяване на фактическите съотношения на националните цени за представителна извадка от стоки и услуги. На макроравнище тези съотношения се изразяват чрез ППС в ролята му на ценови конвертор. ППС на валутите представляват съотношения на валутните единици в две държави, за които единици може да се купи едно и също количество стоки и услуги. Стандартът на покупателна сила (СПП) представлява съотношението на валутната единица на дадена държава към условно приета за повече от две страни друга валутна единица, за които единици може да се купи едно и също количество стоки и услуги. СПП възникна като понятие във връзка с появата на еврото като валутна единица и 1 СПП е приблизително равен на 1 евро.

²⁶ Сравненията на база ВК могат да бъдат твърде подвеждащи. Използването на ВК води до надценяване на разликите в произведения продукт на човек от населението между отделните страни и не представя добре структурата на дохода, като надценява инвестициите и произведените стоки и подценява тези на нетъргуемите стоки в страните с по-ниски доходи на човек от населението в сравнение с тези с по-висок доход (Рангелова, Р., 1998, 3-32).

²⁷ Вж. <http://go.worldbank.org/PQ5ZPPYSY0>

голям по размер от този по ВК, което показва, че използването на ВК води до подценяване на БНД (съответно и БВП) в тях.

Фигура 1
БНД на човек от населението по ВК (методологията Атлас) и по ППС за
избрани страни, 2009 г.



Източник на данните: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

Началото на изчисляване на БВП по ППС е поставено през 1968 г. в рамките на Програмата за международни сравнения (ПМС) под егидата на ООН и звеното по международни сравнения в Университета в Пенсилвания в САЩ с финансовата подкрепа на фондацията Форд и Световната банка. ПМС с основание е смятана за един от най-големите приноси в приложната международна икономика. Нейната широка приложимост (днес в около 170

страни в света) и авторитет се дължат на факта, че прилаганата методология непрекъснато се анализира и развива.²⁸

За да бъдат изчислявани ППС в рамките на ПМС се организират проучвания в отделните страни на всеки 5 години, като се събират данни за цените и разходите за определен набор от стоки и услуги, включени в БВП, включително стоки за потребление и услуги, а също правителствени услуги и капиталови стоки.²⁹ За осъществяване на ПМС се използват масиви от данни за цените на идентични и аналогични стоки за всяка страна, въз основа на които се изчисляват ППС на валутите.³⁰ За претеглянето на ценовите индекси се използва веднъж структурата на потребление на САЩ и втори път структурата на потребление на сравняваната страна.

Отговорността по събирането на изходни данни за провеждане на ПМС се споделя от националните и регионалните статистически служби, като първите главно събират данните, а вторите осъществяват ръководна и координираща функция в рамките на региона така че оценките да могат да се съгласуват в глобален мащаб.

Трудностите по осигуряването на съпоставимост на изходната информация, произтичащи главно от големите различия в статистическата отчетност по страни, а също и други трудности от организационно естество доведоха до въвеждането на регионални сравнения в рамките на ПМС. Това означава, че се организираха сравнения в рамките на определени региони (континенти), а получените резултати се обвързват в цялостното сравнение. За всеки регион е избрана базова страна, а за света тя е САЩ.

Изчисляването на БВП по ППС в ОИСР започва от 1980 г. и се осъществява съвместно с Евростат в рамките на Европейската програма за сравнения (ЕПС) като част от ПМС. Характерна практика за метода на ОИСР и Евростат е да се изчисляват два вида ППС – при цени за съответната година и при цени на

²⁸ Изчислителните работи започват за 10 страни на базата на цени от 1970 г. и това е така нареченият първи етап. Последват етапи на база 1975, 1980, 1985, 1990 (частично), 1993 и 2005 г. ПМС разширява обхвата си на страни и през 1993 г. той стига до 118, като покрива всички региони в света. ОИСР и Статистическата служба на ЕС (Евростат) събират данни за страните-членки и започват оценки на БВП на всеки три години, като се запазват относително независими от глобалния формат на управленската структура на ПМС.

²⁹ В ПМС БВП се изчислява по метода на разходите за крайно използване както поради възможността да се оценяват важни негови компоненти, така и защото те могат да бъдат изчислени по-лесно в постоянни цени, отколкото включените компоненти в другите методи за определяне на БВП.

³⁰ Събират се данни за голям брой стоки и услуги във всяка от включените в сравнението страни. ППС се изчисляват на три етапа: (1) продуктово ниво – изчисляват се прости ценови съотношения за индивидуални стоки и услуги; (2) на ниво елементарна група стоки представители – простите ценови съотношения за индивидуални продукти се осредняват с оглед получаване на непретеглени ППС за дадената група; (3) на равнище БВП – паритетите на ниво група се осредняват и агрегират, претеглени с разходите за крайно използване на БВП.

приетата за базова година. Това предоставя богата информационна база и възможности за сравнителен междустранов анализ както в динамика, така и от гледна на двата прилагани подхода. Реализирани са разгърнатите сравнения на база 1980, 1985, 1990, 1993, 1996, 1999 и 2002 г. за страните-членки на ЕС и страните-кандидатки за членство. Получените оценки за базовите години се използват, за да се интерполират или екстраполират оценки за годините около тях. ОИСР изчислява годишни оценки за БВП по ППС на членуващите в нея страни. Евростат и ОИСР работят по близка методология на тази на ПМС така че участващите в тяхното сравнение 47 страни да могат да се комбинират с останалите 110 страни от ПМС. Трябва да се отбележи, че различните методи за изчисляване на ППС поставя въпроси за качествата им в сравнителен план и аналитичните възможности на предложените оценки за БВП.

Заложеният в ПМС подход намира приложение и развитие чрез някои модификации от международни институции като Световната банка, МВФ, ОИСР, ЕС (Евростат), и др. Появиха се нови методи и решения за изчисляване на БВП по ППС от индивидуални експерти като А. Медисън, Р. Съмърс и А. Хестън и др. Всички те са съобразени повече или по-малко с принципните методологични основи на ПМС.

Развитието на теориите за растежа през последните двадесетина години е свързано най-вече с прилагането на междустранови модели. За целта са необходими съпоставими данни за растежа на БВП за голям брой страни (десетки) по постоянни цени за дълъг отминал период. Най-често се използват оценките на А. Медисън,³¹ Р. Съмърс и А. Хестън или на Световната банка. Използването на оценки за БВП на различни източници неминуемо се отразява върху получените резултати при изследване на растежа.

Р. Съмърс и А. Хестън заедно с други техни колеги са организирали дейността си в рамките на Центъра за международни сравнения в Университета в Пенсилвания – САЩ. Те подготвят така наречените Penn World Tables, които са основно ползвани от много изследователи като източник на данни. Данните на Хестън и Съмърс се използват широко за изчисляване на темпове на растеж, но авторите изразяват известно смущение от това. Те изтъкват, че някои изследователи не знаят, (или не смятат за съществено - бел. на автора), че темповете на растеж на база данните от Pen World Tables обикновено се различават от тези в националната отчетност. Тази тема е развитие от по-рано изказани разсъждения на Хестън (Heston, A., 1994, 29-52), когато той твърди, че (а) интервалите на доверителност при оценката на темповете на растеж са доста широки и това събужда смущения при използването на Pen World Tables за изучаването на растежа; (б) все пак, при всички направени уговорки внимателното използване на регресии за растежа може да бъде от голяма полза.

³¹ Оценките на Медисън се отнасят до 56 страни, които покриват 87% от населението в света през 1990 г. и 93% от световното производство. Те предоставят широки възможности за анализ и съпоставки. Вж: <http://www.ggdc.net>

Редица изследователи се отнасят в полза на оценките на БНД на Световната банка в сравнение с тези на Хестън и Съмърс. Смята се, че при използването на данни за дохода на Световната банка се получават по-правдоподобни резултати за общата факторна производителност (ОФП) отколкото при използване на оценки на Съмърс и Хестън и че така се намалява възможността за отрицателна връзка между първоначалното равнище на дохода и темпа на растежа, каквото се наблюдава при някои резултати, което вероятно се дължи на артефакти, допуснати от Съмърс и Хестън (Рангелова, Р., 2003(а), 94-157).

5.2. Предизвикателства към методологията за изчисляване на БВП по ППС

Характерно за индексите на агрегираните равнища на цените, използвани за изчисляване на ППС, е наличието на положителна корелация между тях и БВП. Може да се предположи, че в страните с нисък доход тя отразява сравнително ниските цени на услугите и на някои продукти, които не минават през пазара и не получават стойностно измерение (там има по-висок дял на сивата икономика и съответно неплатената работа). Зависимостта е резултат главно на цените на стоките и услугите за индивидуално и колективно крайно потребление, но не и на цените на основния капитал, защото инвестиционните стоки са сравнително скъпи в страните с нисък доход и този факт се обяснява с модела на икономическата политика.

Основните критики към прилаганата методология са в полето на изучаване на автори и организации от самото начало на работа върху проекта и до днес (Ryten, J., 1998 и др.). Те могат да се обособят в няколко групи: (а) проблеми на индексирания; (б) проблеми на липсващи наблюдения; (в) проблеми при оценка на услугите, неподдаващи се на сравнение - става дума преди всичко за услуги (дейности) в здравеопазването, образованието, администрацията, армията, военноморските и въздушните сили и т.н. Хестън и Съмърс също коментират възлови въпроси по изчисляването на БВП (Heston, A. and Summers, R., 1996, 20-24) и те са свързани с: (а) трудностите да се определи амортизацията на капитала в сектора услуги и оттам трудностите да се изчислят по-точно размерът на инвестициите и наличностите на капитал и (б) недоброто качество на наличните данни за участието на работната сила и отработените човекочасове. ПМС среща критика както от самите негови методолози, така и от изследователите в качеството им на потребители на оценките за БВП в своите анализи.³² Основните препоръки за подобряване на ПМС и повишаване на доверието в качеството на оценките за ППС са следните:³³

³² За особено силна критика на потребители на данни за БВП по ППС вж. Korzenevicz, R. P., A. Stach, V. Patil and T. P. Moran, 2004, 535-586.

³³ През последните четири години бяха организирани два независими анализа на ПМС. Първият беше спонсориран от ОИСР, подготвен от Ян Кастелс и се отнася да страните от Европа. Вторият беше спонсориран от Световната банка, МВФ и Статистическата комисия на ООН (UNSC) и беше проведен от Якоб Райтън (вж. [WorldBank: Data and Statistics / ICP](#)).

- (а) ПМС има остър недостиг на финансиране, а подобряването на качеството на продукта не може да стане без допълнително финансиране;
- (б) необходими са бързи и съществени промени в организацията и мениджмънта на проекта при събиране на данните, на основата на които се правят оценките;
- (в) поради факта, че измерителите ППС са по същество обществено благо от международен мащаб, главните потребители трябва да мобилизират ресурси за адекватно финансиране на програмата;
- (г) ПМС трябва да разпространи употребата на оценките за целите на националната политика и така да разшири подкрепата си и на национално равнище;
- (д) ПМС трябва по-добре да се интегрира с националната отчетност в отделните страни и по-точно със статистиката на цените, което ще позволи да се повиши концептуалната издържаност и да се подобрят методологичните рамки.

В предстоящия етап на ПМС на база 2011 г. ще бъдат предприети нови дейности и въведени нови методологични решения. Те са: (а) развитие на дългосрочна стратегия; (б) нови рамки за осигуряване на отчитането на качествата на работата по програмата; (в) изработване на стратегия за статистическия капацитет; (г) подготовка и публикуване на книгата „Измерване на размера на световната икономика“; (д) развитие на националната отчетност за ПМС, което да стане с включването на специфични ръководства и дейности; (е) система за икономическо потвърждение на данните за цените и разходите, която да бъде внедрена заедно с утвърждаване на статистическите методи, оказали се ефективни при предишния кръг на ПМС на база 2005 г.; (ж) нов метод за изчисляване на глобалния ППС; (з) непрекъснато подобряване на методологията на ПМС. Подобряването на методологията ще се отнася главно до по-пълно обхващане на основните продукти за потребление на домакинствата (включително по-добро обхващане на градските и селските райони и проблема с по-точно отчитане на бедността), образованието и здравните услуги, компенсацията на държавните служители, машините и оборудването.

Заклучение

- Тенденциите в еволюцията на концепцията за добавена стойност, респективно БВП в СНС са в посока да отразява все по-пълно съвременните икономически отношения на пазарното стопанство, силното развитие на нематериалните услуги, международното сътрудничество, бурния технологичен прогрес, промените в околната среда и др. Развива се схващането за важната роля на всички тези компоненти върху икономическия оборот в дадена страна и необходимостта да бъдат

обхванати по подходящ начин. Заедно с това тенденцията е да се включват все повече "несвойствени дейности" за нея, които са далече от реалния сектор. Включването на все повече условни конструкции може да отдалечи БВП твърде много от действителния му размер. Някои от компонентите например отразяват платежно-финансови операции и спекулативни цени на потребителски и инвестиционни стоки и така отдалечават категорията от отразяване на действителното производство. Условно начислени разходи за околна среда може да доведат до лъжлива представа за размера на добавената стойност. Стои въпросът дали с включването на твърде различни и странични компоненти не се отива към другата крайност на първоначално приетото по-тясно съдържание на БВП.

- Критиката към БВП като измерител на икономическия растеж е насочена освен към неговата ограниченост чрез използваните традиционни статистически подходи да измерва качеството на произведения продукт, но и да измерва прогреса в социалната сфера. За тази цел в него се включват допълнително показатели, отразяващи различни аспекти на изучаваното явление по отношение на качеството на живот, социалната политика и т.н.
- Съвременното динамично развитие налага нов поглед върху условието за дългосрочно проследяване на икономическия растеж. Върху величината на БВП оказват влияние все по-голям брой и все по-трудно измерими ускоряващи или ограничаващи растежа детерминанти, които действат нееднозначно, в комбинация и/или се преплитат взаимно. В много случаи учени и анализатори ще прибягват до използването на допълнително изчислени показатели, които са необходими в тяхната работа.
- Стълбът на официалната статистическа отчетност е СНС. Усилено се работи по по-пълното и адекватно отразяване на икономическата дейност и сме свидетели на съществени промени и подобрения в нея. Посоката на промяна показва, че тенденцията е да се търси по-тясна връзка между икономическия и социалния прогрес. В този смисъл сме изправени пред неотменимата бъдеща работа по създаване на *единна система за социално-икономическа статистика* и по-конкретно:

(1) Доколкото вече има общо взето консенсус за набор от социални и икономически показатели за благосъстоянието, днес се търсят начини да бъдат вградени в СНС. Тенденцията е да се включват повече показатели, които да отразяват по-адекватно (и по-пълно) детерминанти с качествен характер: качество на работа, качество на работното място, качество на социалната политика, качество на живот и др. Специална тема представлява измерването на духовно благоденствие, включително свободното време и др.

(2) Знаем, че няма един единствен верен отговор как могат да бъдат комбинирани тези показатели. Трябва да се постигне някаква гъвкавост (възможност) да се прави това на базата на дезагрегирана статистическа информация на различни равнища на икономиката (макро, мезо, микро,

включително фирми и домакинства, отделни индивиди и т.н.) и по различни признаци, при наличието на която да могат да намират място основни ingrediente на икономическа дейност (бизнес, финанси, иновации, корпоративно управление и т.н.), образование, здравен статус и др. при измерването и анализа на икономическия растеж.

(3) Може да се въведат показатели с вероятностен характер, отговарящи на въпроса „Какво би станало, ако.....?“. Те са много важни както при вземане на решения на правителствено равнище, така и в бизнеса и частния сектор. Типичен такъв показател например е за средната продължителност на живота „на колко години би бил ти, ако се запази смъртността на същото равнище“, подобен е и този за средната продължителност на живота при добро здраве, или разпределението на располагаемия доход, ако данъчната политика не се променя и др.

Използвана литература

- Арвай, Я. Системата на материалния продукт: ретроспектива. Статистика, Списание на Националния статистически институт, 2006, № 6, 79-101.
- Димитрова, П. и И. Стойков. Скрытая икономика – измерване и влияние. – Икономически изследвания. Икономически институт на БАН и Стопанска академия "Д. А. Ценов", год. VIII, 1999, № 1, 3-76.
- Радилов, Д. Системата на националните сметки 2008 г. за развитието на икономическата статистика. Известия. Списание на Икономически университет – Варна, № 2, 2010, 77-89.
- Радилов, Д. Новата икономика: статистически измервания. Икономическа мисъл, Икономически институт на БАН, № 2, 2002, 67-81.
- Рангелова, Р. Международни икономически сравнения - методология и анализ. Издателство "Next", С., 2003(а).
- Рангелова, Р. Нематериални активи и икономически растеж. - Икономически изследвания. Икономически институт на БАН - Стопанска академия "Д. А. Ценов" - Свищов, 2003(б), № 2, 45-71.
- Рангелова, Р. Брутният вътрешен продукт на България по паритет на покупателна сила в международните сравнения. - Икономически изследвания. Икономически институт на БАН и Стопанска академия "Д. А. Ценов", год. VII, 1998, № 2, 3-32.
- Рангелова, Р. За достоверността на показателя брутен вътрешен продукт в България. Статистика. Национален статистически институт, 1995, № 3, 3-19.
- Тодоров, Т. "Зелен" брутен вътрешен продукт: възможен подход за оценка. Статистика, Национален статистически институт, № 4, 2005, 55-66.
- Тодоров, Т. Относно характеризирането на устойчивото развитие на икономиката: опит за количествена оценка. Икономическа мисъл, № 2, 1997, 87-101.
- Abraham, K. G. and Ch. Mackie (eds.) (2005), Beyond the Market: Designing Nonmarket Accounts for the United States. Panel to Study the Design of Nonmarket Accounts; The National Academies Press. Washington, D. C.

http://www.nap.edu/openbook.php?record_id=11181

Fuess S.M. and H. Van den Berg (1996), Does GNP Exaggerate Growth in "Actual" Output? The Case of the United States. *Review of Income and Wealth. Series 42*, Number 1, March 1996, 35-48.

Heston, A. and Summers, R. (1996), International Price and Quantity Comparisons: Potentials and Pitfalls. *American Economic Review*, Vol. 86, № 2, 20-24.

Heston, A. (1994), A Brief Review of Some Problems in Using National Accounts Data in Level of Output Comparisons and Growth Studies. *Journal of Development Economics*. Vol. 44, № 1, 29-52.

Korzenevicz, R. P., A. Stach, V. Patil and T. P. Moran (2004), Measuring National Income: A Critical Assessment. Paper of the Society for Comparative Study of Society and History. 0010-475/04/535-586.

Keynes, J. M. (1940), *How to Pay for the War: A radical plan for the Chancellor of the Exchequer*. New York.

Rangelova, R. (2006), Experience with Different Methodologies for National Income Accounting in Central and Eastern European Countries, 1950-1990. *Economic Study. Series of the Institute of Economics, BAS and the Economic Academy "D. Tsenov" – Svishtov*, Year XV, № 3, 3-33.

Ryten, J. (1998), The Evaluation of the International Comparison Programme (ICP), Paper presented to the World Bank, E/CN.3/1999/8.

Stiglitz, J., A. Amartya and J.-P. Fitoussi (2009), Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. www.stiglitz-sen-fitoussi

System of National Accounts 1993. Prepared under the auspices of the Inter-Secretariat Working Group on National Accounts. Commission of the European Communities - EUROSTAT, International Monetary Fund, Organisation for Economic Cooperation and Development, United Nations, World Bank. Brussels/Luxembourg, New York, Washington, D.C., 1993.

System of National Accounts 2008. European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Cooperation and Development, United Nations, World Bank, New York 2009.

United Nations. Report on the forty-first session. Economic and Social Council. Official Records 2010. Supplement № 4. E/2010/24; E/CN.3/201034

<http://unstats.un.org/unsd/statcom/commission41thsession.htm>

<http://unstats.un.org/unsd/statcom/sc2010.htm>

Vesselin Mintchev¹
Venelin Boshnakov²
Alexander Naydenov³

ГОДИНА XIX, 2010, 4

SOURCES OF INCOME INEQUALITY: EMPIRICAL EVIDENCE FROM BULGARIA⁴

The paper contributes to the empirical research on the micro-determinants of income inequality in Southeast European transition countries. The analysis utilizes data from a representative survey of 3,300 Bulgarian households conducted in 2007 and quantifies income differentiation effects related to certain socio-demographic characteristics. Quantile regression analysis reveals positive net effects of the degree of urbanization and the number of employed in the household as well as negative effects of the number of unemployed, children, and pensioners on the per-capita income level at all parts of the income distribution. Inequality indices decomposition by subgroups identifies the type of settlement, ethnical group, the number of children and unemployed as substantial sources of income inequality in Bulgaria.

JEL: D31; D63; I38; O15

1. Introduction

In the face of the global recession and related local economic impediments the inequality analyses appear to be of substantial public interest. The attention of research literature on the inequality concept raises various questions whether we are interested in equality of opportunities, welfare, resources, or capabilities (Nolan,

¹ Vesselin Mintchev is from Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences, e-mail: v.mintchev@iki.bas.bg, v.mintchev@abv.bg.

² Venelin Boshnakov is from University of National and World Economy, e-mail: venelinb@unwe.acad.bg, venelinb@abv.bg.

³ Alexander Naydenov is from University of National and World Economy, e-mail: anaidenov@gmail.com.

⁴ This article was developed with financial support from WIIW Global Development Network Southeast Europe – Research Competition 2009. The first version was presented at the “Inequality and Public Policy” Pre-Conference Workshop of WIIW & GDN-SEE, 11th Annual Global Development Conference, January 2010, Prague. The second version was presented at the WIIW-GDN Workshop on “Inequality and Fiscal Policy in SEE and CIS countries”, June 2010, Vienna. We thank Vladimir Gligorov, Mario Holzner, Robert Stehrer, our discussants Silviya Nikolova and Yuriy Podvysotskiy as well as the other participants at these workshops for their helpful comments and suggestions.

2009). The focus on income or consumption, as overall indicators for the economic position of the individual, leads to a particular concern about the interrelation between the inequality, poverty, and public policy.

The literature on inequality and poverty in emerging market economies has almost 20 years of tradition trying to explain the factors of living standards decline (see for instance Ahmad, 1992; Milanovic, 1998; Simai, 2006; Tridico, 2010). A common understanding is that country-specific political contexts are exceptionally diverse in respect of scale, historical background, and socio-economic structures (Simai, 2006). In transition countries inequality expansion is related to the ownership restructuring and to the transfer of the labor force from the public sector (“egalitarian” in essence) to the private one (Milanovic, 1999). It is also argued that liberalization-oriented government policies reducing the social spending have led to substantial limitation of social assistance, which in turn adversely affected social inequality in transition countries (Ivanova, 2007).

Using household survey data from 26 post-communist countries for the period 1990–2005, Milanovic & Ersado (2008) examine the exceptional increases in inequality in most of transition economies showing that economic reform level is positively related to the income shares of the top two deciles and negatively associated with the income share of the bottom decile. In the same time, their analysis finds no evidence for the assertion that increased government spending (as a share of GDP) reduces inequality. Using data from the Luxemburg Income Study for Poland, Hungary and Russia Giammatteo (2006) shows, on the contrary, that the redistribution policies in CEE countries restrain the raise of inequality inspired by the severe economic restructuring.

Since the start of pro-market reforms in 1989-1990 the socio-economic transformations in Bulgaria have passed through several stages accelerating the social “polarization” in the country.⁵ Various deficiencies in economic policy making, drastic industrial decline (after the collapse of the Council for Mutual Economic Assistance), collapsing infrastructures, and the loss of human capital due to the first-wave emigration have created hindrances to the economic modernization during the early transition (i.e. the first half of 1990s) (Bristow, 1996).

A commonly shared view characterizes Bulgarian early transition by minor progress in the social reforms – apart of the political system reform – when the living standards of a large share of the population have dropped substantially (Tsanov & Bogdanov, 2004). This was explained by a variety of obstructions in the transforming social mechanisms related to the complex of economic, social, and psychological barriers inherited from the past. Transition period governments were exposed to severe policy debate on the painful issues of increasing socio-economic inequality and poverty accompanied by intensive out-migration pressure. This invoked an increased public interest in anti-poverty policy measures which persists for almost 20 years now (Tsanov & Bogdanov, 2004; Shopov, 2006).

⁵ World Development Report 1996 – “From Plan to Market”, p. 66-88.

Since July 1997 Bulgaria has adopted a currency board arrangement (CBA) thus fixing the national currency to the euro (1 EUR = 1.95583 BGN). This facilitated the macroeconomic stabilization and steady economic growth in the years of EU pre-accession. Real GDP growth rates varied between 4.1 and 6.6% in the period 2001-2008 and in the same time the nominal GDP per capita have increased from 1919 EUR in 2001 to 4475 EUR in 2008. However, the official income level in Bulgaria is still the lowest among the new EU member states with GDP per capita in PPS about 35% of the 2006 EU25 average and 41% of the EU27 average for 2009.⁶

The article aims to analyze the extent to which socio-demographic characteristics of the household as a whole or of the household head – such as ethnicity, type of settlement, household size, number of unemployed, number of children, number of pensioners, etc. – could be considered as sources of income inequality in Bulgaria. The article contains four main sections. The first section (“Inequality and poverty in Bulgaria – recent trends”) comments on the dynamics of demographic indicators in the country as well as the poverty risks and respective anti-poverty policies. Special emphasis is put on the studies of poverty and the attitudes toward the so called “direct and indirect” measures for social assistance. The next two sections present the characteristics of the sample data obtained by a survey conducted in 2007 as well as the methodology applied for its analysis. Quantile regression is used for the assessment of the interrelation between household variables and income level for chosen ethnical communities (Roma, Turkish, and others) in reference to the Bulgarians. Decomposition of income inequality by subgroups is performed using the class of General Entropy indices that allow full breakdown to between and within group components. These empirical results are informative in respect of the main sources of income inequality in Bulgaria.

2. Inequality and Poverty in Bulgaria – Recent Trends

2.1. General overview

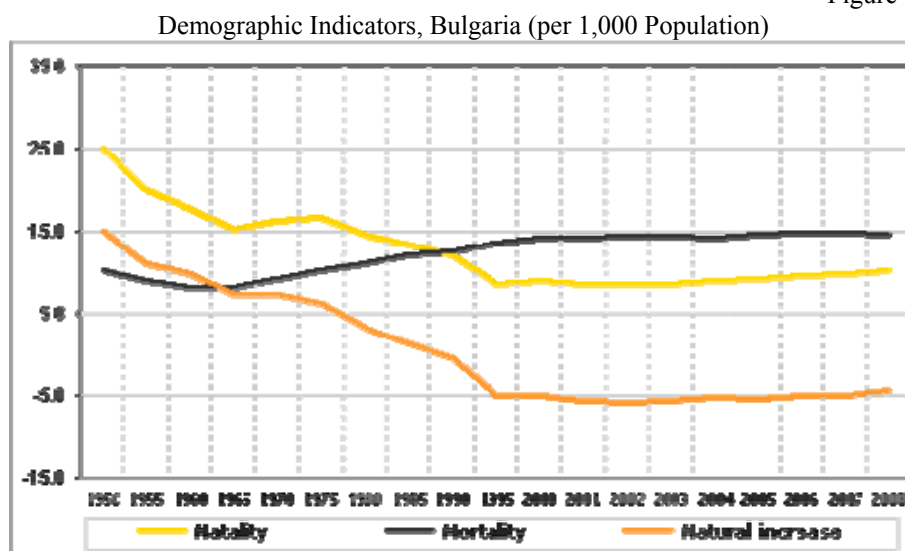
During the last 20 years Bulgaria was affected by various adverse economic and demographic processes which were particularly severe during the first half of the 1990s. Bulgarian population decreased by about 13 per cent during the first 15 years of transition (1989-2004) – or 1.2 million in absolute figures – of which about 500,000 were due to natural decrease and 700,000 due to emigration. The negative demographic trends in Bulgaria were found to be more extreme and more influential to public assistance system compared to other European countries (Mansoor & Quillin, 2007).

Along with this, the model of Bulgarian family has substantially and adversely altered, e.g. through a decrease in the intensity of marriages and shifts in the child bearing. For instance, the number of children born out of wedlock has drastically increased – from 12.4% in 1990 to 50.8% in 2006. Cohabitation has expanded since the start of the last decade and has doubled from 4.5% for 2001 to 10.4% of the

⁶ NSI (www.nsi.bg) referring to Eurostat, New Cronos, Version 15.06.2010.

families in 2007 (Mihailov & Nikolova, 2007). The persistent social inequalities burdened the social assistance system and hindered the inclusion of vulnerable social groups (Shopov, 2006). Additionally, increased migration from underdeveloped regions to more developed ones intensified the existing regional disparities.

Figure 1



The priorities of the governmental policy for income support and poverty alleviation can be generally outlined within the framework of European System of Integrated Social Protection Statistics (ESSPROS) reporting system introduced in Bulgaria since 2006. The data has been summarized by the standard ESSPROS schemes reflecting the social protection functions (table 1).

Table 1

Structure of monetary social benefit transfers, 2005-2007

	2005		2006		2007	
	Mln. BGN	%	Mln. BGN	%	Mln. BGN	%
TOTAL	4674	100.0	5187	100.0	5756	100.0
Health care	187	4.0	206	4.0	194	3.4
Disability	507	10.9	578	11.1	595	10.3
Old age	3139	67.2	3393	65.4	3837	66.7
Survivors	237	5.1	345	6.7	382	6.6
Family/children	411	8.8	449	8.7	505	8.8
Unemployment	95	2.0	130	2.5	126	2.2
Housing/Social inclusion	95	2.0	84	1.6	114	2.0

Source: NSI, 2010 (www.nsi.bg).

In a situation with a large share of the aging population (with over 2.2 million pensioners) the main share of the monetary social benefits – about two thirds for 2007 – is observed for the old age pensions. The other funds – targeted to assist the socially vulnerable groups – however, have minor shares in spite of the fact that high necessity for public support was persistent not only during the early transition but also in the EU pre-accession years.

A commonly shared opinion states that Bulgarian social protection policy relates indirectly to the ethnicity of the population and particularly to the social integration of Roma community. It accounts for about 5% of the population (according to 2001 Population Census) and its socio-demographic profile is frequently characterized by early marriages, relatively higher birth rates, more frequent school drop-outs, etc. The ethnic group of Bulgarian Turks (about 9% of population) still bears the drawbacks from the human capital loss of the exodus during the early transition period (Tomova, 1998; Noncheva & Satcheva, 2003).

According to data of Bulgarian National Statistical Institute (NSI) the risk of poverty has stabilized at a level of about 14% in the years before and after EU membership of the country (January 1st, 2007). However, the poverty risk was estimated at higher rates for the children, pensioners, and especially for the unemployed where the coefficient reached 38-44% at the end of the decade (table 2). In the same time NSI estimates a quite high share of individuals exposed to the risk of poverty (about 40%) before the influx of social benefits endowments. However, the main role here is played by public pensions as one of the main sources of personal income – after transferring the pensions the risk is reduced at rates of about 17-18% per annum.

Table 2

Selected Laeken Indicators for Bulgaria, 2004-2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Average monthly wage (EUR)	150.0	166.0	184.0	220.0	279.0	300.0
Minimum monthly wage (EUR)	61.0	77.0	82.0	92.0	113.0	123.0
Median equivalent disposable income per month (EUR)	121.2	129.6	142.0	164.9	180.2	196.5
Mean equivalent DI per month (EUR)	133.6	141.1	152.6	178.4	200.3	214.1
Risk of poverty rate (RPR), total (%)	15.2	14.2	13.9	14.1	14.4	14.7
RPR, age 0-15	21.5	17.8	15.1	18.8	17.1	21.4
RPR, age 65+	15.7	17.5	18.0	17.7	17.8	14.9
RPR, unemployed	33.8	34.2	35.8	37.9	43.3	44.0
RPR, pensioners	14.8	16.4	16.9	17.5	17.0	15.5
RPR, HHs with dependent children	17.8	15.1	14.4	15.4	14.9	16.9
RPR, before all transfers	40.1	39.1	40.5	40.5	43.5	46.9
RPR, including pensions, and before other social transfers	17.6	17.2	16.9	17.2	18.3	18.4
S80/S20 quintile share ratio	4.0	3.7	3.5	3.7	3.9	3.9
Gini coefficient*	26.4	24.9	24.1	25.3	26.3	26.2

* Estimated by data from the regular Household Budget Survey operated by NSI.

Source: NSI.

2.2. Short review of selected empirical studies of income inequality and public support policy

Regular estimates of the Gini index measuring the overall income inequality in Bulgaria are provided by NSI since the start of transition reforms when the Household Budget Survey has been reformed. The official Gini coefficient is measured for the net equivalent **total** household income, where “total” stands for the augmentation of the monetary components by the “consumption from own production” component. The Gini index is obtained as a sample estimate by the regular Household Budget Survey which operates a nationally representative sample of 3000 households. After estimated at an average level of 0.30 during the first ten years of transition, Gini values have dropped and stabilized at a level of 0.25 on average during the period of EU pre-accession. After the introduction of the EU Survey of Income and Living Conditions (EU-SILC) survey in Bulgaria, Eurostat publishes alternative estimates for Bulgarian Gini since year 2006 at an average level of 0.35.⁷

A comprehensive empirical study of poverty in Bulgaria revealed various features of poverty level, income inequality, and their sources on the basis of Multipurpose Sample Survey of Households in 2003. The overall and regional estimates of poverty differentiation, polarization, their deepness and severity were obtained using a representative household sample (NSI, 2004). A range of determinants of the probability for falling into poverty have been identified using logistic regression models. The econometric analysis revealed that greater poverty risks are faced by: large households with more than two children, single parent households with children, households of elderly retired persons, households with unemployed or discouraged workers. The dummy variables for the rural areas as well as for the two main ethnical subgroups (Turkish and Roma) have shown statistically significant positive effects, and as a general conclusion, the Roma households are found to be most affected by poverty (NSI, 2004: 80-83).

For the same year and on the basis of an extract of the regular 2003 Household Budget Survey data Boshnakov (2005) obtained estimates for the main indices of household income redistribution through income tax and social transfers. Significant differentiation was estimated for the household monetary factor income (Gini=0.542) which is slightly reduced by personal income taxation (1.3 Gini points) and much stronger by the influx of monetary social transfers after which the coefficient is reduced to 0.27 for the disposable monetary income (Boshnakov, 2006).

Several aspects of household socio-economic status for 2005 have been studied in relation to the involvement of household members in migration processes. Almost 38% of remittances-receiving households used at least three quarters of the funds for consumption; also, evidence was found that seasonal Bulgarian migration in the period 2001-2005 not only augmented the current subsistence expenditures – about

⁷ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income_social_inclusion_living_conditions/data/database

26% of the households with short-term returnees have saved at least a quarter of the money as a protection from future income risks (Mintchev & Boshnakov, 2010).

The attitudes to family support policies in Bulgaria have been put in a special focus of a questionnaire survey conducted in 2007 (Mihailov & Nikolova, 2007). Its results are of particular interest here as far as they reveal various specific aspects of the family social support. The first group of measures – receiving the greatest approval by the respondents – concerns the ‘raising children’ services targeted in stimulating and motivating childbirths. The highest appreciation was observed for the measures “better access to consultations for pregnant women, breast-feeding mothers, newborns and children healthcare” and “imbursement of larger shares of kindergarten fees as well as of some services for families with children” (about 88%). These two measures, together with the expectations for “opening new kindergartens” (85%), receive higher valuation by the people living in rural areas and with primary education. The approval of these measures increases among the real consumers of such policies (e.g. mothers who actually receive monthly benefits for raising a child under 1 year of age).

The second group of measures – categorized as “indirect support for the services on raising a child” – received somewhat lower appreciation. These measures were perceived mostly as “stimulating the opportunities of the mothers to work with reduced work hours” (86%) and as “developing alternative services for raising children” (83%). The third group of measures – described as “differentiating the support” – contained instruments that are purposefully oriented to the state support towards specific active groups of the population (e.g. younger and more educated people). For different reasons these measures receive lower approval by both the groups with high and low social status. For example, stimulation of childbirths by mothers only to a certain age (for example, up to 30) is approved by the Roma (18%) but threatens the people with higher education, among whom the approval of these measures drops to 13%. An important results was obtained for a group of people (40%) who wish *all direct benefits to be stopped* and the childbirths to be stimulated with lower taxes for the parents – this group increases to 47% among people with higher education and 44% among the higher age group (31–35).

Another main survey result shows that Romas are most active in the search of benefits (e.g. 33% of Romas receive monthly benefits for raising a child under 1 year of age, compared to 23% of the Bulgarians and only 9% of the Turks). Similarly, 14.7% of Romas receive targeted benefits for pupils compared to 1.3% of Turkish and 2% of Bulgarian respondents. Due to their low income level, Romas appear to be target group on most of the existing benefit instruments as far as the programs are developed by income criteria. This can explain for example the fact that individuals from this ethnic subgroup receive about three times more target benefits for pupils. On the contrary, Turkish respondents show much more rarely a receipt of income benefits even though their incomes are not much higher than those of the Roma.

As a whole, the strategy for improving the demographic environment through directly and indirectly supporting the conditions for raising children receives

substantial societal approval. The appreciation of measures that would “differentiate” the support for young and more educated parents is considerably low. Firstly, respondents emphasize that the support should refocus from benefits for parents towards benefits for raising children, which in 2007 was done through one pilot program. Next, a specific need is declared for sharing the responsibilities for kindergarten childcare between the central and local budgets. Along with this, the legal regulations which can provoke preferences to marriage instead of cohabitation should be reconsidered (Mihailov & Nikolova, 2007).

3. Data Sources and Methodology

3.1 Data sources

Empirical micro data for the study is derived for secondary analysis from a database of a relatively large sample survey of Bulgarian households.⁸ It was conducted in 2007 as a nationally representative questionnaire survey with a sample size of 3300 households. The survey questionnaire provides empirical data for a variety of variables allowing a comprehensive study of the interrelation between family patterns and migration attitudes against the range of social, economic, and demographic „attributes” according to its specific research goals. The survey was split in 2 Sections: (1) “Family Models and Attitudes”, and (2) “Migration Experience and Attitudes”. However, the Section 1 (i.e. the set of questions related to the family issues) covers only about half of the units (about 1800) due to restrictions on the age of respondent – namely, those with a main bread winner up to 35 years of age.

On the other hand, in order to obtain information about child bearing attitudes and respective social issues opinion, gender balance was targeted where over 50% female respondents were selected as households’ representatives. For this reason, the sample does not represent the Bulgarian households’ population by the variable “gender of the household head”. The other 1,500 units were required to fill only Section 2 in order to obtain representative results about migration issues for the overall population.

The cross-tabulations of the main household characteristics outline the sample structure obtained for each subpopulation according to the ethnic composition of the sample (table 3). Almost 83% of the units represent the so called “majority” group (Bulgarians) and about 10 and 7% are the shares of the Turkish and Roma households. Divergence is observed for these subgroups in respect of the distributions by household size and the number of unemployed and children. The main variables used hereafter in the analysis are those expected to have an adverse impact on the economic status of the household. These variables are: (1) type of the settlement of residence of the household/capital city, city-district center, other city

⁸ “Family Models and Migration Attitudes” Policy Research Project, Agency for Socio-economic Analyses & Centre for Comparative Studies, 2007-2008, commissioned by the Ministry of Labor and Social Policy (Project BUL1P201 “Support for Demographic Processes Policy Development”) and supported by United Nations Population Fund (UNFPA).

(town, rural village); (2) number of children; (3) number of unemployed; (4) the number of pensioners.

Table 3

Socio-demographic structure of the sample					
	Ethnical group				
	Bulgarian	Turkish	Roma	Other	Total
3.1. Type of settlement					
Capital city /Sofia/	18.5	0.3	4.6	8.3	15.8
City – district center	36.0	17.2	13.2	11.1	32.4
Other city/town	23.6	17.8	38.4	16.7	24.0
Rural village	21.9	64.6	43.8	63.9	27.9
Observations	2717	314	219	36	3286
%	82.7	9.6	6.7	1.1	100.0
3.2. Household size					
1	7.0	2.9	3.2	2.8	6.3
2	20.2	10.5	11.0	13.9	18.6
3	29.3	17.9	12.3	13.9	26.9
4	28.9	31.3	23.7	38.9	28.9
5	9.4	19.5	18.7	13.9	11.1
6	4.0	13.4	13.2	5.6	5.5
7	0.8	2.2	9.6	8.3	1.6
8	0.1	1.3	4.1	–	0.5
Over 8	0.4	1.0	4.1	2.8	0.7
3.3. Number of unemployed					
0	74.9	35.6	20.1	19.4	66.9
1	19.4	36.2	30.4	38.9	22.0
2	4.7	18.8	26.2	19.4	7.6
3	0.4	5.8	9.8	8.3	1.6
4	0.5	2.9	8.4	11.1	1.3
Over 4	0.1	0.6	5.1	2.8	0.5
3.4. Number of children					
0	47.3	37.2	25.7	36.1	44.7
1	30.1	25.9	20.6	25.0	29.0
2	20.7	32.4	31.3	33.3	22.6
3	1.4	3.9	14.0	2.8	2.5
Over 3	0.6	0.6	8.4	2.8	1.1
3.5. Number of pensioners					
0	71.1	65.6	73.2	80.6	70.8
1	19.3	22.1	16.4	11.1	19.3
2	8.9	12.0	8.9	8.3	9.2
Over 2	0.7	0.3	1.4	–	0.7

Source: Authors' calculations.

3.2. Methodology

3.2.1. Quantile regression for the main socio-economic determinants

Quantile regression proved to be a useful tool when we need to examine the partial effects of particular independent variables by observing how they differ *across the whole distribution* and not just at the mean. Introduced by Koenker and Bassett (1978), this method appears to be a natural extension to the classical regression analysis. The linear regression model provides estimates for the changes in the *conditional mean* of a dependent variable related to changes in the covariates. On the other side, the quantile regression model aims to capture the changes in the *conditional quantile* of the dependent variable associated to changes in the included predictors. It is argued that the conditional-mean model cannot be easily extended to non-central locations, however, notably here is a substantial interest from social science research point of view (e.g. the studies of economic inequality and mobility have particular interest in the poor – at the lower tail – and the rich – at the upper tail of the income distribution). Particularly, the results on a set of equally-spaced conditional quantiles can characterize the effects of the covariates on the conditional income distribution in addition to the effects on its mean (Hao & Naiman, 2007: 2-4).

As a special case of analysis, a quantile regression model is estimated in order to capture the income differentials in respect of the three ethnic subgroups (Azam, 2009). We use the method to evaluate how the relation between household log-income per capita (log-PCI) and household covariates (X) for the target subgroups differs from that for the reference group at various quantiles of the income distribution. For this purpose, a quantile regression model was estimated in the following form:

$$Q_{\theta}[y / \mathbf{X}, D] = \alpha_0^{(\theta)} + \mathbf{X}\beta_0^{(\theta)} + \sum_j (\alpha_j^{(\theta)} + \mathbf{X}\beta_j^{(\theta)})D_j + u_{(\theta)}$$

where $Q_{\theta}[\cdot]$ is the conditional θ -th quantile of log-PCI and D_j are dummy variables for the target subgroups. The quantile intercepts and slopes $\alpha_j^{(\theta)}$ and $\beta_j^{(\theta)}$ should capture the differentials between the j -th ($j=1,2,3$ for “Turkish”, “Roma”, “Other”) and the reference subpopulation (Bulgarian).

3.2.2. Income inequality decomposition by population subgroups

The extent, to which the overall level of inequality can be attributed to inequality between subpopulations, or to inequality within them, could be analyzed by making use of appropriate decomposition methods (e.g. Jenkins & Van Kerm, 2009; Lambert, 2003). Various measures of economic inequality are suggested in the welfare economics literature. However, they differ in many aspects, e.g. in their sensitiveness to income variation in different parts of income distribution. As P.Lambert (2003: 116) notes, “... *each family of indices has its particular recommendations and uses.... How should we choose in any particular context*”

between the indices which present themselves? We have to balance statistical attractiveness against ease of interpretation and normative content”. Here we use the Generalized Entropy class of indices with the sensitivity parameter “a” (Jenkins & Van Kerm, 2009):

$$GE(a) = \frac{1}{a^2 - a} \int \left(\left(\frac{y}{\mu_y} \right)^a - 1 \right) f(y) dy \quad (\text{for } a \neq 0, 1).$$

When “a” takes lower values the index is more sensitive to variation at the lower tail of income distribution, and *vice versa* – the larger positive “a”, the more sensitive is GE(a) to income differences at the top of the distribution. In other words, enlarging the value of “a” leads to increasing the sensitivity of the index to income variation at the upper tail. The usual “a”-values utilized in empirical studies are 0, 1 and 2 where specific formulas are suggested for the cases a=0 and a=1. When a=1 equal importance is put on incomes across the entire distribution.

The empirical results in the following study are obtained for the GE measures presented in table 4. For comparison reasons we also present the values of the overall and subgroup Gini coefficients.

Table 4

Generalized Entropy Indices Adopted in the Study

GE(0) Mean logarithmic deviation	$GE(0) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \log \frac{\bar{y}}{y_i}$
GE(1) Theil entropy index	$GE(1) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \log \frac{y_i}{\bar{y}} \right)$
GE(2) Half the square of the coefficient of variation	$GE(2) = \frac{1}{2n\bar{y}^2} \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2$

These measures are chosen since it is well known from the inequality theory literature that they are fully decomposable into between-group (Ib) and within-group (Iw) components (see Shorrocks, 1984; Cowell & Jenkins, 1995). So the GE(a) index of total inequality can be decomposed using a simple additive relation:

$$I = Ib + Iw$$

The between-group component (Ib) is designed to capture the contribution to the overall inequality of the chosen categorization (or partitioning) characteristic – if just one – or any combination of categorization variables dividing the population in separate target subgroups. In other words, Ib should measure that part of the

inequality which can be contributed to the differences between the subpopulation constituted by the chosen partitioning characteristic. The decomposition for a cross-section of a population at a particular point in time is known as “static” decomposition.

The within-group component of the general entropy index can be expressed as:

$$Iw = \sum v_g GE_g(a) = \sum p_g^{1-a} x_g^a GE_g(a)$$

where p_g is the population share, x_g is the income share of subgroup “g”, and $GE_g(a)$ is the inequality index calculated for the units belonging to “g”. On the other hand, the between-group component of $GE(a)$ is a ‘simulated’ inequality index obtained by imputing to each unit *the mean income of the subgroup* to which this individual belongs.

4. Empirical Results

4.1. Quantile regression results

A basic quantile regression function is estimated in order to reveal the marginal effects of selected socio-economic characteristics on the income level at each income decile. The descriptive statistics of the independent variables used in the analysis are presented in table 5. This initial specification of the model was estimated using the natural logarithm of the equalized *per capita* income (log-EIPC) as a dependent variable. The equalization assumes standard economies of scale (with parameter 0.5) and is obtained by the formula:

$$EIPC = HHinc / \sqrt{HHsize}$$

Table A1 (Appendix) contains the main results from the estimation of OLS regression and 9 conditional quantile regression models of the initial specification. Most of the variables show statistically significant net effects along the whole income distribution. These are:

- a) with the expected positive effects: the number of employed and the dummy for vehicle ownership;
- b) with the expected negative effects:
 - the number of unemployed, the number of children, the number of pensioners – in all these cases, increasing the number of individuals in the respective categories leads to a reduction (*ceteris paribus*) in the log-EIPC at all parts of the income distribution.

- the dummy variables for: (i) settlement types /as compared to the capital city/ and (ii) ethnical groups /as compared to the reference group/.

Table 5

Variables Description		
Variable	Mean	Std. Dev.
Natural log from equalized income per capita*	5.053	0.725
Number of employed	1.695	1.009
Number of unemployed	0.499	0.897
Number of children	0.858	0.981
Number of pensioners	0.405	0.685
Type of settlement – Sofia**	0.134	0.341
Type of settlement – District center city	0.328	0.470
Type of settlement – Other city/town	0.259	0.438
Type of settlement – Rural	0.278	0.448
Ethnicity – Bulgarian**	0.817	0.386
Ethnicity – Turkish	0.076	0.265
Ethnicity – Roma	0.095	0.294
Ethnicity – Other	0.011	0.105
Ownership of: Dwelling	0.594	0.491
Ownership of: Vehicle	0.403	0.491
Ownership of: Regulated land spot	0.147	0.354
Number of current migrants (abroad)	0.088	0.374
Number of return migrants (from abroad)	0.129	0.452

* Dependent variable.

** Reference dummy variable. The shares of some subpopulations differ from those in table 3 mainly due to: weighting of observations by household size; missing values on one or more variables included in the model.

Other two household characteristics also show significant positive effects in the OLS estimation – namely (i) the dummy for land spot ownership and (ii) the number of international return migrants (i.e. former migrants who are currently residing in the home country). Considering the location at the income distribution, net effects of these two variables are generally not observed at the lower tail of the income distribution; on the contrary, significant net effects are observed:

- for the ownership of a land spot – from the median to the top decile;
- for the number of return migrants – from the 3rd to the 8th decile.

The ownership of a dwelling and the number of current migrants (member of the household that are currently residing abroad) do not show any significant net correlation with log-EIPC. Particularly, the result for ‘current migrants’ variable is plausibly indicating that, other things equal, effect of remittances as income-supporting factor cannot be anticipated in 2007.

The results from the estimated quantile regression model capturing the income differentials in respect of the three ethnic subgroups are presented in table A2 (Appendix).

1) The number of children, number of unemployed, and the number of pensioners appear as statistically significant predictors with the expected negative effect, i.e. increasing the number of household members from these categories has an adverse impact on the income per capita level. The 'number of unemployed' variable has somewhat decreasing (in absolute terms) coefficients indicating the "weakening" of its effect with the movement up the income levels. On the contrary, the effect of the 'number of pensioners' is increasing with the shift of the location up the income distribution.

2) Similarly, residing in settlements other than the capital city leads to a decrease, on average, of the income per capita which slightly tends to decrease at the higher income distribution locations.

3) Significant differentials of the net effects of the variables for the Turkish group are observed only for some variables and in some parts of the distribution. The 'type-of-settlement' differentials dummies are found negative and significant mainly at the lower-income deciles. Also, higher income Turkish households living in the rural areas do not differ significantly from the reference group in this respect.

After accounting for the mean income differential (where lower level of log-IPC is estimated on average for the Turkish households with an elasticity of -0.364), this group diverges significantly from the reference group in respect of the effects of the number of employed, unemployed, children, and pensioners – however, these effects almost disappear when estimated at the upper tail of the income distribution. A systematic positive differential for the 'number of employed' is observed in favor of Turkish households, where the marginal contribution of each working household member is positive as compared to the Bulgarian reference group.

4) Similar results for the number of household members in different categories are found also for the Roma group. A possible explanation for this is the operation of specific social assistance schemes that provide larger families with additional financial support, other things equal. The differential effects of the number of children and the unemployed for the Roma households are also positive and strongly significant (i.e. compensating the large negative effects as measured for the reference group) – a result that could be considered as informative regarding the in-depth analysis of the social assistance targeting. The positive differential for the 'number of employed' is even higher than that of the Turkish households which reveals the substantive importance of employment within the Roma subgroup.

Interesting result requiring further clarification is the strongly significant positive effect of the dummy-variable interactions for Roma households living in the countryside (semi-urban and rural areas). As compared to those living in the capital city, the large negative overall differential for the Roma observations is partially reduced. A plausible explanation for this result could be provided by the fact that –

unlike the Romas living in the countryside – those living in the capital city have worse labor market positions and reside predominantly in suburban “ghetto” – areas.

4.2. Empirical results from the inequality decomposition by subgroups

This section presents the main results of the analysis performed in order to quantify the magnitude of the inequality that can be attributed to selected socio-demographic characteristics of the households. These results are obtained after weighting of the observations by household size.

1) We first decompose the inequality separately by the selected household “attributes”. The main results of the inequality decompositions are presented in Table 6.

(a) The Theil index in respect of the four types of settlements shows almost twice higher inequality in the rural areas than in the capital city (Sofia). Having in mind that the Gini coefficient is more sensitive to differences around the mean, it shows somewhat lower disparity ranging from 0.25 in the capital city to 0.36 in the rural areas. In relative terms, the share of the between-group component of the overall inequality due to habitation of settlements with different degree of urbanization (related to their economic scale, functions, development prospects, living standards, opportunities for employment, etc.) is estimated between 12 and 15%.

(b) Higher disparities are found in respect of the ethnical structure, mainly when comparing the Roma ($G_{[r]}=0.419$) with the Bulgarian and Turkish groups (0.297 and 0.326). Very high inequality is observed for the category “Other”, which is due to the substantial group-specific heterogeneity regarding the socio-economic status and characteristics of these households. Overall, the between-group component originating from the partitioning only by ethnicity is estimated between 11 and 16%. It is interesting here to note that the highest value is obtained for GE(0) index which puts a higher importance on the differences in the lower tail of the distribution, i.e. focusing more on the inequality among the poorer individuals.

(c) The highest share of the between-group component is estimated for the ‘number of unemployed’ variable (19-25%). Substantial discrepancy is observed when accentuating on the upper tail of income distribution – the GE(2) index increases from 0.16 for households without unemployed to 0.30 for those with 2 unemployed and to 0.40 for units with 3 or more unemployed. The effect is not so strong when the emphasis is put on the lower tail or the mean income level.

Table 6

Decomposition of Income Inequality by Selected Household “Attributes”

	GE(0)	GE(1)	GE(2)	Gini
6a. Type of settlement				
Capital city (Sofia)	0.125	0.104	0.119	0.248
Other city (d.c.)	0.158	0.155	0.202	0.292
Town	0.185	0.164	0.178	0.315
Village (rural)	0.244	0.217	0.246	0.361
Total sample	0.217	0.193	0.226	0.337
Within (Iw)	0.190	0.164	0.194	–
Between (Ib)	0.027	0.029	0.032	–
% of Ib	12.4	15.0	14.2	–
6b. Ethnic group				
Bulgarian	0.164	0.152	0.180	0.297
Turkish	0.185	0.193	0.255	0.326
Roma	0.304	0.302	0.397	0.419
Other	0.404	0.439	0.698	0.479
Total sample	0.216	0.193	0.226	0.337
Within (Iw)	0.183	0.165	0.201	–
Between (Ib)	0.033	0.028	0.025	–
% of Ib	15.3	14.5	11.1	–
6c. Number of unemployed				
0	0.134	0.131	0.160	0.275
1	0.176	0.166	0.192	0.317
2	0.259	0.237	0.302	0.367
3+	0.224	0.250	0.395	0.361
Total sample	0.217	0.194	0.228	0.337
Within (Iw)	0.162	0.147	0.185	–
Between (Ib)	0.055	0.047	0.043	–
% of Ib	25.3	24.2	18.9	–
6d. Number of children				
0	0.200	0.180	0.207	0.327
1	0.169	0.156	0.181	0.300
2	0.194	0.179	0.221	0.319
3+	0.308	0.343	0.558	0.422
Total sample	0.218	0.194	0.228	0.337
Within (Iw)	0.198	0.177	0.213	–
Between (Ib)	0.020	0.017	0.015	–
% of Ib	9.2	8.8	6.6	–
6e. Number of pensioners				
0	0.220	0.191	0.219	0.336
1	0.220	0.205	0.257	0.343
2+	0.166	0.155	0.178	0.302
Total sample	0.218	0.194	0.228	0.337
Within (Iw)	0.214	0.190	0.224	–
Between (Ib)	0.004	0.004	0.004	–
% of Ib	1.8	2.1	1.8	–

Source: Authors' calculations.

(d) Decompositions by the last two variables – the number of children and the number of pensioners in the household – show quite lower contributions of these characteristics to income inequality level. Although inequality within the subgroup of households with 3 or more children is quite higher than within the other groups (e.g. GE(2) raising from 0.21 for households without children to 0.56 for those with 3 or more children), the overall contribution of between-group component for this variable is less than 10% (between 7 and 9%). This could be explained by the lowest weight of this subgroup (about 4%) in the sample. The between-group component has much lower share (about 2%) for the ‘number of pensioners’ variable which does not seem to be a noteworthy source of inequality. Even more – the subgroup of households with 2 or more pensioners has the lowest indices of inequality (GE indices between 0.16-0.18). This fact provides evidence for a particular equalization effect of state pensions which are the main source of income for the pensioners in Bulgaria – and especially for the households constituted by pensioners only.

2) In order to derive some more informative inequality decompositions two bivariate configurations of subgroups have been formed:

- (i) “Type of settlement” by “Ethnic group”;
- (ii) “Number of children” by “Number of unemployed”.

Because the category “Others” has a very small share in the sample, for the purposes of partitioning [i] it was merged with the main ethnic group, i.e. Bulgarian (table 7.). When both „attributes” considered in [i] are accounted for, the decomposition of indices provides more in-depth insights on the income divergence between the obtained 12 groups. Substantial disparities between intra-class inequalities are observed in all ethnic subgroups when the location of their residence shifts to small-scale settlements. For example, the Gini coefficient takes values in quite a wide range – from 0.17 for ‘Romas living in the capital city’ to 0.47 for ‘Romas living in rural areas’. Similar effects but with lower quantitative gaps are observed also for the other two subgroups. Thus, when considering the two household variables (i.e. settlement type and ethnicity) in combination *a substantial increase of the between-group inequality share* to levels of 20-23% is observed.

When other two – important from the policy perspective – household characteristics are cross-tabulated, namely the number of children and the number of unemployed individuals in the household, the resulting partitioning [ii] provides even higher shares of the between-group inequality component. Particularly, when the low-income part of the distribution is more emphasized (as by GE(0)) the between-group component *reaches a level of 29% of the total inequality*. Considerable gaps are found also between particular subpopulations – for example, GE(2) index increases from 0.16 for ‘No-children / No-unemployed’ households to 0.45 for ‘2 or more children / 2 or more unemployed’ households (table 7.b). These results clearly identify the combination of these two variables – having substantial social and economic importance – as other intensive sources of inequalities.

Table 7

Decomposition of Inequality by Bi-Dimensional Partitioning

	GE(0)	GE(1)	GE(2)	Gini
7.a. "Ethnical group" by "Type of settlement"				
Bulg.+Other / Sofia	0.116	0.101	0.113	0.240
Turkish / Sofia	–	–	–	–
Roma / Sofia	0.052	0.057	0.065	0.167
Bulg.+Other / City	0.143	0.143	0.190	0.278
Turkish / City	0.181	0.189	0.230	0.331
Roma / City	0.145	0.131	0.130	0.284
Bulg.+Other / Town	0.130	0.120	0.129	0.269
Turkish / Town	0.266	0.305	0.452	0.399
Roma / Town	0.231	0.227	0.280	0.364
Bulg.+Other / Rural	0.208	0.184	0.201	0.333
Turkish/ Rural	0.158	0.155	0.192	0.296
Roma / Rural	0.388	0.379	0.499	0.470
Total sample	0.216	0.193	0.225	0.337
Within (Iw)	0.169	0.149	0.181	–
Between (Ib)	0.047	0.044	0.044	–
% of Ib	21.8	22.8	19.6	–
7.b. "N. of children" by "N. of unemployed"				
0 / 0	0.144	0.135	0.158	0.281
0 / 1	0.141	0.128	0.136	0.280
0 / 2+	0.245	0.239	0.304	0.372
1 / 0	0.111	0.115	0.139	0.257
1 / 1	0.162	0.158	0.198	0.300
1 / 2+	0.246	0.199	0.201	0.348
2+ / 0	0.133	0.131	0.170	0.267
2+ / 1	0.176	0.176	0.206	0.326
2+ / 2+	0.240	0.263	0.452	0.363
Total sample	0.217	0.194	0.227	0.337
Within (Iw)	0.155	0.141	0.179	–
Between (Ib)	0.062	0.053	0.048	–
% of Ib	28.6	27.3	21.1	–

Preceding this way, any further 2 or higher dimensional partitioning could increase the share of inequality that is due to the divergence between the households nested in the respective subgroups. However, this approach could lead to an increase in between-group component only as a result of the increase of the number of subgroups (i.e. the 'finer partition characterization' argument, see e.g. Shorrocks & Wan, 2004). Still, other factors could influence this effect and – up to our knowledge – there are no strict proofs that identify the 'finer partitioning' as invalid for inequality decomposition analysis. In any case, the partitioning combinations could be numerous under some arbitrary choice which calls for an application of a more refined methodology.

5. Conclusions

There are still opinions that Bulgarian civil society does not compel enough pressure regarding the issues of economic inequality. In the same time, there are persistent voices for the improvement of the social safety net in respect of its effectiveness and better social targeting. M.Ivanova (2007: 20) accurately summarizes the unfavorable situation in Bulgaria stating that *“...in reality, the “results” of social protection designed to follow the minimalist cost-containment strategies are only “positive” for the state budget and the international creditors. Such policies not only contribute to the persistence of poverty and inequality, but also perpetuate a socio-economic model that effectively reproduces generalized structures of inequality”*.

In this context, the application of quantile regression analysis identified several household variables as significant sources of income variation. The number of children, number of unemployed, or the number of pensioners has an adverse effect on the income per capita level. Similarly, households that inhabit settlements other than the capital city have (on average) lower income – this effect however tends to decrease when moving up the income distribution. Moreover, the results show that the Turkish community diverges significantly from the reference group (Bulgarians) at the lower part of the income distribution – such effects however disappear when considering the upper tail.

Positive differential for the variable ‘number of employed’ is estimated for the Turkish households. This effect is even higher for the Romas which reveals the importance of employment within these communities. Positive differential effects for the Roma households regarding the number of children and the unemployed compensate the large negative effects estimated for the Bulgarians. This provides a possible explanation for the divergence of the attitude towards the direct and indirect social assistance measures discussed above (section 2.2).

The income inequality decomposition results reported in this paper identify several socio-demographic household variables that contribute to the variation of per-capita income. The largest share of the between group component is estimated for the number of unemployed in the households (24%) followed by the type of settlement and the ethnicity (about 15%). On the contrary, the number of pensioners does not show substantial contribution to the inequality level (about 2%) and the effect of the number of children is just moderate (9%). From the policy perspective these results demonstrate the necessity of additional efforts concerning the labor market policy as well as the decentralization and local development approaches.

In general, the main results provide orientation regarding those Bulgarian households’ characteristics that could be targeted by the public policy instruments for poverty alleviation. However, such a decomposition analysis should be considered with caution. For example, the conclusion regarding the spatial location as a determinant of inequality should account for the fact that it encompasses the effects of a range of other factors (e.g. natural resources availability, weather conditions, cultural traditions, etc.). In this respect, Shorrocks and Wan (2004: 13)

make an important notion that “... current procedures assign all of these factors to location without trying to disentangle the associated influences. The estimated between-group component cannot therefore be taken as a measure of the spatial contribution unless and until the definition of space is clarified. Furthermore, caution needs to be exercised when drawing policy implications from the empirical evidence.”

In light of these arguments, a more detailed further analysis can reveal any effects of additional social and household characteristics that could potentially provide useful insights on the main sources of economic inequality in the country. The prospects of this analysis are promising in respect of the understanding and quantification of income differentiation among population subgroups identified as special targets of welfare support policies. Such an approach could be beneficial from a policy perspective if particular goals are set regarding the inequality dimension of the income policies – a policy setting that is not yet clearly revealed in Bulgarian public policy domain.

References

- Ahmad, E. (1992), “Poverty, Inequality, and Public Policy in Transition Economies”, *Public Finance / Finances Publiques*, vol. 47 (S) pp.94-106.
- Azam, M. (2009), “A Distributional Analysis of Social Group Inequality in Rural India”, IZA Discussion Paper No.3973.
- Boshnakov, V. (2005), *Issues of the Empirical Studies of Bulgarian Households Income Redistribution*. Unpublished PhD thesis, Sofia: UNWE.
- Boshnakov, V. (2006), “Bulgarian Households Income Redistribution: Feasible Estimates of Main Tax-Benefit Redistribution Indices for 2003”, In: “*Regional Economic Cooperation in South Eastern Europe*” Proceedings of the IIIrd International Conference of the Association of South Eastern Europe Economic Universities /ASECU/, Bankya, Bulgaria (<http://ssrn.com/abstract=961147>).
- Bristow, J. (1996), *The Bulgarian Economy in Transition*. Cheltenham: Edward Elgar (pp.28-63).
- Cowell, F., and S. Jenkins (1995), “How Much Inequality Can We Explain? A Methodology and an Application to the United States”, *The Economic Journal*, v.105, pp.421-430.
- Giammatteo, M. (2006), “Inequality in Transition Countries: The Contributions of Markets and Government Taxes and Transfers”, LIS Working Paper No.443.
- Hao, L., and D. Naiman (2007), *Quantile Regression*. Thousand Oaks: Sage.
- Heshmati, A. (2004), “A Review of Decomposition of Income Inequality,” IZA Discussion Paper No.1221.
- Ivanova, M. (2007), “Inequality and Government Policies in Central and Eastern Europe”, *East European Quarterly*, June 2007.
- Jenkins, S.P., and P. Van Kerm (2009), The Measurement of Economic Inequality. Chapter 3 in: Salverda, W., B. Nolan, and T. Smeeding (eds.) *The Oxford Handbook on Economic Inequality*. New York: Oxford University Press.
- Koenker, R., and G. Bassett (1978), “Regression Quantiles”, *Econometrica*, vol.46, pp.33-50.
- Lambert, P.J. (2003), *The Distribution and Redistribution of Income*. 3rd edn., Manchester University Press.
- Mansoor, A., and B. Quillin (2007), *Migration and Remittances: Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Washington DC: The World Bank.

- Mihailov, D., and K. Nikolova (2007), "Family Models Survey", Part I / Chapter 2 in: Mihailov, D. et al., *Family Patterns and Migration: National Representative Survey*. Sofia: ASA, CCS, Ministry of Labor and Social Policy & UNFPA.
- Milanovic, B. (1998), *Income, Inequality and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*. Washington, D.C: The World Bank.
- Milanovic, B. (1999), "Explaining the Increase in Inequality during Transition", *Economics of Transition*, vol. 7 (2), pp.299–341.
- Milanovic, B., and L. Ersado (2008), "Reform and Inequality during the Transition: An Analysis Using Panel Household Survey Data, 1990–2005", World Bank Policy Research Working Paper No.780.
- Mintchev, V., and V. Boshnakov (2007), "Migration Survey", Part II / Chapter 2 in: Mihailov, D. et al., *Family Patterns and Migration: National Representative Survey*. Sofia: ASA, CCS, Ministry of Labor and Social Policy & UNFPA.
- Mintchev, V., and V. Boshnakov (2010), "Return Migration and Development Prospects after EU Integration: Empirical Evidence from Bulgaria", Chapter 11 in Part II "Bulgarian and Romanian Experiences: Migration, Demography and Local Change", In: Black, R., G. Engbersen, M. Okolski, and C. Pantiru (eds.), *A Continent Moving West? EU Enlargement and Labour Migration from Central and Eastern Europe*. IMISCOE Research Series, Amsterdam University Press (pp.231-248).
- Nolan, B. (2009), "Income Inequality and Public Policy", *The Economic and Social Review*, vol. 40 (4), pp. 489-510.
- Noncheva, T., and D. Satcheva (2003), "Study on the Social Protection Systems in the 13 Applicant Countries: Bulgaria Country Study", Report for the European Commission – DG Employment and Social Affairs.
- NSI (2004), *Bulgaria: The Challenges of Poverty*. Sofia: National Statistical Institute.
- Simai, M. (2006), "Poverty and Inequality in Eastern Europe and the CIS Transition Economies", Working Paper No.17/2006, UN Department of Economics and Social Affairs.
- Shopov, G. (2006), "Targeted social support programmes in Bulgaria – characteristics, functioning, administrative costs", *Economic Thought*, No.3, pp.19-44.
- Shorrocks, A. (1984), "Inequality Decomposition by Population Subgroups", *Econometrica*, v.52 (6), pp.1369-1385.
- Shorrocks, A., and G. Wan (2004), "Spatial Decomposition of Inequality", UNU-WIDER Discussion Paper No.2004/01.
- Tomova, I. (1998), "Ethnic Dimensions of the Poverty in Bulgaria", Report for the Social Assessment of Bulgaria for The World Bank, Europe and Central Asia Region.
- Tsanov, V., and B. Bogdanov (2004), "Measuring poverty in Bulgaria", *Economic Thought*, Year XIX, pp.44-66.
- Tridico, P. (2010), "Growth, Inequality and Poverty in Emerging and Transition Economies", *Transition Studies Review*, vol.16 (4), pp.979-1001.
- Papathodorou, C. (2000), "Decomposing inequality by population subgroups in Greece: Results and policy implications," STICERD Discussion Paper No.49.
- World Bank (1996), *World Development Report 1996 "From Plan to Market"*, Oxford University Press (pp.66-85).

APPENDIX

Table A1

OLS and Quantile Regression analysis results, initial specification

Variable	OLS		10th		20th		30th		40th		50th		60th		70th		80th		90th	
	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value
Constant	5.476	0.000	5.027	0.000	5.137	0.000	5.285	0.000	5.391	0.000	5.515	0.000	5.630	0.000	5.741	0.000	5.944	0.000	6.154	0.000
N.of employed	0.101	0.000	0.115	0.000	0.110	0.000	0.104	0.000	0.101	0.000	0.089	0.000	0.072	0.000	0.065	0.000	0.043	0.001	0.023	0.413
N.of unemployed	-0.208	0.000	-0.278	0.000	-0.263	0.000	-0.257	0.000	-0.247	0.000	-0.234	0.000	-0.226	0.000	-0.220	0.000	-0.228	0.000	-0.190	0.002
N.of children	-0.169	0.000	-0.205	0.000	-0.176	0.000	-0.188	0.000	-0.187	0.000	-0.194	0.000	-0.196	0.000	-0.199	0.000	-0.198	0.000	-0.159	0.000
N.of pensionners	-0.135	0.000	-0.136	0.000	-0.104	0.000	-0.111	0.000	-0.126	0.000	-0.128	0.000	-0.140	0.000	-0.147	0.000	-0.188	0.000	-0.211	0.000
District center city	-0.336	0.000	-0.375	0.000	-0.325	0.000	-0.317	0.000	-0.314	0.000	-0.315	0.000	-0.284	0.000	-0.278	0.000	-0.279	0.000	-0.322	0.000
Other city/town	-0.473	0.000	-0.541	0.000	-0.465	0.000	-0.445	0.000	-0.430	0.000	-0.438	0.000	-0.409	0.000	-0.375	0.000	-0.381	0.000	-0.440	0.000
Rural	-0.501	0.000	-0.592	0.000	-0.531	0.000	-0.491	0.000	-0.468	0.000	-0.445	0.000	-0.424	0.000	-0.404	0.000	-0.353	0.000	-0.394	0.000
Turkish	-0.221	0.000	-0.147	0.012	-0.127	0.015	-0.124	0.000	-0.143	0.000	-0.182	0.000	-0.227	0.000	-0.288	0.000	-0.300	0.000	-0.278	0.004
Roma	-0.333	0.000	-0.399	0.000	-0.381	0.000	-0.386	0.000	-0.246	0.000	-0.227	0.000	-0.261	0.000	-0.258	0.000	-0.280	0.000	-0.270	0.005
Other	-0.351	0.000	-0.082	0.554	-0.241	0.050	-0.309	0.000	-0.431	0.000	-0.339	0.000	-0.335	0.000	-0.289	0.016	-0.408	0.000	-0.315	0.150
Own.of: Vehicle	0.195	0.000	0.219	0.000	0.192	0.000	0.178	0.000	0.170	0.000	0.151	0.000	0.163	0.000	0.152	0.000	0.151	0.000	0.211	0.000
Own.of: Land spot	0.081	0.006	0.107	0.036	0.034	0.453	0.010	0.733	0.042	0.190	0.059	0.007	0.054	0.024	0.100	0.008	0.099	0.003	0.173	0.009
Own.of: Dwelling	-0.007	0.735	0.026	0.500	0.042	0.218	0.033	0.131	0.009	0.707	-0.003	0.832	-0.024	0.175	-0.032	0.237	-0.033	0.166	-0.036	0.457
N.current migrants	-0.015	0.626	-0.048	0.250	-0.047	0.300	-0.044	0.128	-0.015	0.644	-0.039	0.079	-0.014	0.582	-0.004	0.919	0.011	0.746	0.014	0.839
N.return migrants	0.070	0.001	0.060	0.105	0.039	0.250	0.042	0.066	0.047	0.077	0.052	0.008	0.068	0.006	0.076	0.001	0.059	0.007	0.029	0.562
<i>R-square*</i>	0.598		0.453		0.452		0.435		0.416		0.394		0.373		0.343		0.310		0.263	

* Pseudo R2 for Quantile Regressions

** Dummy variables

Number of observations: 2705

Table A2

OLS and Quantile Regression analysis results (with interaction)																				
Characteristic	OLS		10th		20th		30th		40th		50th		60th		70th		80th		90th	
	Coef	P-value	Coef	P-value	Coef	P-value	Coef	P-value	Coef	P-value	Coef	P-value	Coef	P-value	Coef	P-value	Coef	P-value	Coef	P-value
Constant	5.686	0.000	5.246	0.000	5.354	0.000	5.447	0.000	5.562	0.000	5.665	0.000	5.794	0.000	5.946	0.000	6.063	0.000	6.306	0.000
Number of employed	0.050	0.000	0.063	0.001	0.063	0.000	0.063	0.000	0.055	0.000	0.048	0.000	0.032	0.000	0.010	0.269	0.003	0.838	-0.002	0.935
Number of unemployed	-0.281	0.000	-0.370	0.000	-0.357	0.000	-0.311	0.000	-0.300	0.000	-0.277	0.000	-0.285	0.000	-0.283	0.000	-0.254	0.000	-0.243	0.000
Number of children	-0.223	0.000	-0.240	0.000	-0.217	0.000	-0.218	0.000	-0.219	0.000	-0.232	0.000	-0.232	0.000	-0.225	0.000	-0.227	0.000	-0.238	0.000
Number of pensioners	-0.200	0.000	-0.205	0.000	-0.154	0.000	-0.157	0.000	-0.168	0.000	-0.166	0.000	-0.185	0.000	-0.191	0.000	-0.221	0.000	-0.248	0.000
Type of settlement - District center city**	-0.337	0.000	-0.366	0.000	-0.336	0.000	-0.332	0.000	-0.336	0.000	-0.309	0.000	-0.290	0.000	-0.272	0.000	-0.263	0.000	-0.332	0.000
Type of settlement - Other city/town**	-0.456	0.000	-0.541	0.000	-0.441	0.000	-0.436	0.000	-0.432	0.000	-0.445	0.000	-0.383	0.000	-0.352	0.000	-0.347	0.000	-0.429	0.000
Type of settlement - Rural**	-0.484	0.000	-0.527	0.000	-0.504	0.000	-0.490	0.000	-0.458	0.000	-0.460	0.000	-0.450	0.000	-0.425	0.000	-0.413	0.000	-0.436	0.000
Ownership of: Dwelling**	-0.008	0.751	-0.007	0.799	0.035	0.003	0.028	0.080	0.012	0.393	-0.001	0.885	-0.035	0.000	-0.081	0.000	-0.039	0.158	-0.024	0.575
Ownership of: Vehicle**	0.172	0.000	0.206	0.000	0.154	0.000	0.160	0.000	0.170	0.000	0.159	0.000	0.163	0.000	0.149	0.000	0.161	0.000	0.174	0.000
Ownership of: Regulated land spot**	0.127	0.000	0.103	0.007	0.063	0.000	0.059	0.006	0.058	0.002	0.095	0.000	0.108	0.000	0.168	0.000	0.167	0.000	0.214	0.000
Number of current migrants (abroad)	-0.047	0.198	-0.078	0.064	-0.077	0.000	-0.131	0.000	-0.102	0.000	-0.084	0.000	-0.059	0.000	-0.002	0.929	0.017	0.698	0.003	0.968
Number of return migrants (from abroad)	0.064	0.033	0.005	0.899	0.011	0.514	0.051	0.011	0.085	0.000	0.081	0.000	0.102	0.000	0.071	0.001	0.046	0.190	0.116	0.040
Ethic - Turkish**	-0.364	0.567	-0.057	0.703	-0.190	0.001	-0.220	0.004	-0.368	0.000	-0.414	0.000	-0.445	0.000	-0.533	0.000	-0.816	0.000	-1.128	0.000
T * Number of employed	0.065	0.044	0.073	0.091	0.099	0.000	0.071	0.002	0.096	0.000	0.090	0.000	0.091	0.000	0.103	0.000	0.161	0.000	0.164	0.012
T * Number of	0.059	0.051	0.139	0.000	0.145	0.000	0.068	0.001	0.077	0.000	0.051	0.000	0.059	0.000	0.065	0.034	0.080	0.157	0.063	0.411

unemployed																				
T * Number of children	0.080	0.008	0.109	0.004	0.073	0.000	0.065	0.002	0.046	0.026	0.018	0.165	0.010	0.416	0.017	0.456	0.058	0.067	0.093	0.035
T * Number of pensionners	0.158	0.000	0.285	0.000	0.218	0.000	0.118	0.000	0.112	0.000	0.095	0.000	0.089	0.000	0.092	0.010	0.141	0.018	0.193	0.042
T * Type of settlement - District center city	-0.067	0.916	-0.501	0.000	-0.397	0.000	-0.204	0.002	-0.093	0.129	-0.049	0.238	0.019	0.630	0.007	0.924	0.115	0.345	0.642	0.000
T * Type of settlement - Other city/town	-0.150	0.813	-0.747	0.000	-0.659	0.000	-0.439	0.000	-0.268	0.000	-0.192	0.000	-0.157	0.000	-0.134	0.085	0.135	0.295	0.375	0.032
T * Type of settlement - Rural	-0.149	0.814	-0.610	0.000	-0.468	0.000	-0.183	0.009	-0.099	0.114	0.004	0.933	0.038	0.322	0.029	0.702	0.121	0.340	0.287	0.101
T * Ownership of: Dwelling	0.009	0.894	0.017	0.823	-0.031	0.380	-0.005	0.916	0.029	0.507	0.064	0.035	0.052	0.071	0.094	0.084	0.144	0.091	0.131	0.315
T * Ownership of: Vehicle	-0.022	0.740	0.026	0.715	0.059	0.060	0.026	0.578	-0.003	0.948	-0.045	0.124	-0.071	0.010	-0.097	0.055	-0.137	0.095	-0.079	0.521
T * Ownership of: Regulated land spot	-0.123	0.132	-0.027	0.792	-0.059	0.165	-0.069	0.248	-0.132	0.012	-0.138	0.000	-0.128	0.000	-0.197	0.001	-0.253	0.011	-0.256	0.091
T * Number of current migrants (abroad)	0.117	0.097	0.176	0.003	0.183	0.000	0.173	0.000	0.157	0.000	0.149	0.000	0.125	0.000	0.062	0.192	0.072	0.351	0.023	0.816
T * Number of return migrants (from abroad)	-0.079	0.172	0.058	0.377	0.017	0.567	-0.061	0.116	-0.074	0.047	-0.076	0.003	-0.133	0.000	-0.110	0.008	-0.162	0.018	-0.258	0.024
Ethic - Roma**	-1.700	0.000	-2.412	0.000	-1.832	0.000	-1.803	0.000	-1.424	0.000	-1.529	0.000	-1.559	0.000	-1.681	0.000	-1.690	0.000	-1.964	0.000
R * Number of employed	0.290	0.000	0.451	0.000	0.302	0.000	0.249	0.000	0.276	0.000	0.260	0.000	0.282	0.000	0.279	0.000	0.229	0.000	0.265	0.000
R * Number of unemployed	0.200	0.000	0.278	0.000	0.260	0.000	0.205	0.000	0.197	0.000	0.202	0.000	0.222	0.000	0.217	0.000	0.163	0.000	0.197	0.000
R * Number of children	0.115	0.000	0.205	0.000	0.113	0.000	0.092	0.000	0.095	0.000	0.124	0.000	0.089	0.000	0.068	0.000	0.065	0.015	0.076	0.003
R * Number of pensionners	0.262	0.000	0.480	0.000	0.262	0.000	0.199	0.000	0.225	0.000	0.219	0.000	0.231	0.000	0.244	0.000	0.179	0.002	0.168	0.033
R * Type of settlement - District center city	0.263	0.218	0.348	0.025	0.448	0.000	0.432	0.000	0.128	0.307	0.156	0.062	0.219	0.002	0.242	0.077	0.301	0.106	0.646	0.012

R * Type of settlement - Other city/town	0.383	0.049	0.468	0.000	0.498	0.000	0.642	0.000	0.224	0.041	0.225	0.002	0.194	0.002	0.296	0.015	0.474	0.001	0.713	0.001
R * Type of settlement - Rural	0.380	0.052	0.463	0.000	0.469	0.000	0.603	0.000	0.201	0.074	0.273	0.000	0.378	0.000	0.462	0.000	0.714	0.000	0.930	0.000
R * Ownership of: Dwelling	0.022	0.741	0.019	0.790	-0.055	0.116	0.089	0.058	0.039	0.374	0.083	0.007	0.092	0.001	0.162	0.001	0.075	0.351	-0.085	0.361
R * Ownership of: Vehicle	0.210	0.016	0.152	0.012	0.071	0.041	0.049	0.395	0.041	0.471	0.143	0.000	0.106	0.005	0.219	0.001	0.287	0.005	0.473	0.003
R * Ownership of: Regulated land spot	0.014	0.928	0.272	0.001	-0.107	0.137	-0.214	0.046	0.048	0.596	0.045	0.500	0.000	0.997	-0.052	0.642	-0.016	0.928	-0.108	0.703
R * Number of current migrants (abroad)	0.108	0.270	-0.224	0.001	0.059	0.275	0.055	0.391	0.002	0.970	0.184	0.000	0.099	0.004	0.275	0.000	0.238	0.028	0.033	0.796
R * Number of return migrants (from abroad)	-0.021	0.655	0.071	0.143	0.063	0.001	0.026	0.310	-0.034	0.133	-0.070	0.000	-0.103	0.000	-0.082	0.001	-0.061	0.141	0.130	0.065
Ethic - Other**	(dropped)		-0.231	0.082	-0.370	0.000	-0.467	0.001	-0.418	0.008	-0.505	0.000	-0.641	0.000	0.257	0.120	0.336	0.194	-0.145	0.546
O * Number of employed	0.551	0.000	0.369	0.000	0.369	0.000	0.369	0.000	0.360	0.000	0.456	0.000	0.496	0.000	0.701	0.000	0.836	0.000	0.882	0.000
O * Number of unemployed	0.076	0.311	0.202	0.000	0.189	0.000	0.143	0.000	0.141	0.000	0.101	0.000	0.104	0.000	0.065	0.151	0.027	0.735	0.108	0.073
O * Number of children	0.033	0.694	0.048	0.211	0.025	0.291	0.027	0.513	0.132	0.000	0.091	0.000	0.077	0.000	-0.040	0.321	-0.147	0.012	-0.141	0.017
O * Number of pensioners	0.245	0.090	0.176	0.000	0.125	0.002	0.128	0.024	0.144	0.033	0.133	0.005	0.149	0.001	0.137	0.022	0.080	0.447	-0.017	0.801
O * Type of settlement - District center city	-0.265	0.601	(dropped)		(dropped)		(dropped)		(dropped)		(dropped)		(dropped)		(dropped)		(dropped)		(dropped)	
O * Type of settlement - Other city/town	-1.045	0.013	-0.429	0.004	-0.498	0.000	-0.500	0.004	-0.755	0.000	-0.485	0.001	-0.467	0.001	-1.515	0.000	-1.836	0.000	-1.648	0.000
O * Type of settlement - Rural	-1.340	0.000	-0.652	0.000	-0.645	0.000	-0.654	0.000	-0.896	0.000	-0.822	0.000	-0.801	0.000	-1.692	0.000	-1.690	0.000	-1.548	0.000
O * Ownership of: Dwelling	-0.076	0.782	0.007	0.916	-0.035	0.460	-0.028	0.706	-0.189	0.046	-0.185	0.012	-0.153	0.032	-0.125	0.375	-0.015	0.949	0.029	0.865
O * Ownership of:	0.394	0.168	0.591	0.000	0.643	0.000	0.636	0.000	0.692	0.000	0.473	0.000	0.408	0.000	0.621	0.000	0.537	0.001	0.473	0.000

Vehicle																				
O * Ownership of: Regulated land spot	-0.135	0.640	-0.772	0.000	-0.654	0.000	-0.650	0.000	0.143	0.199	-0.027	0.762	0.054	0.532	-0.098	0.462	-0.359	0.121	-0.126	0.434
O * Number of current migrants (abroad)	-1.623	0.042	-1.171	0.000	-1.172	0.000	-1.118	0.000	-1.169	0.000	-1.152	0.000	-1.167	0.000	-2.802	0.000	-3.355	0.000	-3.216	0.000
O * Number of return migrants (from abroad)	0.400	0.277	-0.204	0.079	-0.210	0.022	1.014	0.000	0.481	0.000	0.423	0.000	0.258	0.003	0.515	0.000	0.804	0.000	0.160	0.337
Pseudo R-square for Quant.Regression	0.624		0.478		0.469		0.452		0.434		0.414		0.395		0.370		0.345		0.313	

DIVERSITY AND THE BULGARIAN LABOR EMIGRATION CASE²

The last years the transformation of Bulgaria into a predominantly country of origin of migrants and the establishment of Bulgarian Diasporas abroad is a phenomenon that has attracted the interest of demographers, cultural anthropologists, historians, economists and sociologists. This study is based on the following statistical and other sources and aims to show the growth and characteristics of the Bulgarian labor migration in the period after the transition to a market economy in Bulgaria. The aim of the study is to reveal also the formation of regional communities in the European countries in which Bulgarian Diasporas were formed. An attempt is made to clarify the economic, social and psychological status of the Bulgarian migrants, as well as their integration in a multicultural society. One of the main questions is to reveal how the Bulgarian Diaspora affect diversity in the host-countries. Another aspect of the analysis is to identify the role of remittances as one of the manifestations of Bulgaria's integration into the international migration process, and an additional cash flow aimed at maintaining the financing of Bulgarian households.

JEL: F22; F24

1. Introduction

International migration is one of the main manifestations of the globalization of economic relations and the phenomena which accompany changes in the the international movement of the factors of production. The work on international migration is seen as a positive contribution to the development of societies and a broader perception of diversity as an opportunity, and of migrants as an asset, a key actor for the construction of a multicultural coexistence, where they will be a bridge between countries of origin and hosting societies.

Bulgaria, as a country that opened its economy, liberalized its trade, economic and financial relations, and joined the EU in 2007 is not an exception to the developments in the international migration process. The Bulgarian society is

¹ Iskra Christova-Balkanska is Associate Professor, Ph.D. in Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, e-mail: iskbal@bas.bg; iskrachristova@abv.bg

² Draft written within the project: "Sustainable Development in a Diverse World (SUS.DIV) 2005 -2010.

becoming more and more diverse and heterogeneous, not in the least due to emigration for a variety of reasons. This is a global as well as a national challenge.

Since the early 90's large numbers of people emigrated from Bulgaria and headed to destinations that have offered new challenges and life opportunities. Bulgaria became a country of origin of migrants. During this period, a large emigration wave from Bulgaria headed to Germany, USA and Canada. USA remains even today a preferred destination for highly qualified specialists and young Bulgarian families. Easy integration in the society, feasibility and high pay are the main advantages of the USA. Because of the administrative barriers, Germany has been a difficult territory to enter and settle into. Bulgarian migrants have been motivated to persist in their desire to find ways to settle in Germany. They were attracted by the good social policy, the good education and better payment compared to the Bulgarian one, as well as by the geographical proximity to their native country. One of the simplest ways to settle in Germany was the perfect opportunity to study and work and be supported by the well-laborated system for immigrants' integration.

Since 2000, changes occurred in the structure of the Bulgarian labor migration. The proportion of persons with low qualifications and education grew to become the biggest group of emigrants. Furthermore, the direction of migrants' flow changed towards the countries of Southern Europe (Greece, Spain, and Italy).³ Due to the active credit policies and investment boom in the construction sector, infrastructure projects and other activities, the labor market of these countries opened to the inflow of foreign workers.

Meanwhile, the procedures for leaving Bulgaria were facilitated and a great number of mainly young people left in search of other labor and life opportunities, influenced by different motives and factors of a personal, financial and professional nature. The temporary movements of people changed the nature of the Bulgarian labor migration and from permanent it turned to a seasonal one.

The Bulgarian scientific and public sphere has in the last years become increasingly dominated by topics related to emigration and integration. The transformation of Bulgaria into a predominantly country of origin of migrants and the establishment of Bulgarian Diasporas abroad is a phenomenon that has attracted the interest of demographers, cultural anthropologists, historians, economists and sociologists. The emergence of a number of interesting studies is based on questionnaire surveys, data obtained from the border control authorities, the National Statistical Institute (NSI), and the Bulgarian National Bank. In many cases, useful and reliable information can be obtained from the discussion forums on the Internet sites where the Bulgarian migrants describe their life experiences, their thoughts and feelings.

³ Until 01.01.2007 Bulgarian citizens had no right to stay longer than three months within the Schengen countries without a residence permit.

However, access to raw data is not always easy and the data itself is often contradictory.⁴

This study is based on the following statistical and other sources and aims to show the growth and characteristics of the Bulgarian labor migration in the period after the transition to a market economy in Bulgaria. The aim of the study is to reveal the causes of increased migration from Bulgaria and the formation of regional communities in the European countries in which Bulgarian Diasporas were formed. An attempt is made to clarify the economic, social and psychological status of the Bulgarian migrants, as well as their integration in a multicultural society. One of the main questions is to reveal how the Bulgarian Diaspora affect diversity in the host-countries. Another aspect of the analysis is to identify the role of remittances as one of the manifestations of Bulgaria's integration into the international migration process, and an additional cash flow aimed at maintaining the welfare of Bulgarian households.

2. Summary of Facts and Features of the International Migration of Bulgaria: Growth and Trends

2.1. Short review of the literature on aspects of the Bulgarian labor migration

The inclusion of Bulgaria in the international migration processes has been studied and analysed by many Bulgarian and international researchers working in different disciplines. The application of different methodologies and research on various aspects on the development of the Bulgarian labor migration provides a more complete picture of the distribution of the Bulgarian migration flows by country and the formation of the Bulgarian Diasporas. The studies deal with different aspects of the lives of migrants, images of different types of migrants, examination of their social behavior, psychological state, preservation of their cultural and traditional values, and many other aspects that throw light on the processes that shape the image of a Bulgarian migrant. The emigration of population is not a new phenomenon in Bulgaria. Due to political turmoil, wars, and redrawing of boundaries, there have been massive migratory movements within the Bulgarian population before. (Iv Balev). Based on detailed statistical material J. Kalchev examines in depth the historical and demographic aspects, the trends and the main motives of the Bulgarian labor migration during the whole period of development of the Bulgarian state since the end of the nineteenth century. Particularly interesting are his studies on the genesis and intensity of migration processes in the period from the early 90's when, because of the sharp deterioration in the economic and financial situation in Bulgaria and the openness of borders, significant numbers of people

⁴ According to NSI, it lacks reliable information on how many people have changed their address of residence in Bulgaria and how many abroad, and how many people have emigrated abroad and have returned back to Bulgaria.

decided to emigrate, in pursuit of personal and professional goals, or to flee from a harsh reality.⁵

In economic and sociological terms, the Bulgarian labor migration is examined from three points of view. The first one is an analysis of the ongoing demographic and emigration processes in Bulgaria, and the reasons for emigration. Since 2000 attempts have been made to outline the interrelations between the emigration processes and the socio-economic impact on the host country (S.Totev, J. Kalchev 2000), as well as the potential willingness of the Bulgarian population to emigrate. (V. Mintchev, V. Boshnakov, Goev (2004)).

The second strand examines the growth and the structure of the Bulgarian labor migration (J. Kalchev, I. Balev (2001, 2006). The effects of the exodus of skilled and educated people on the economy of Bulgaria (the brain drain) have been analyzed too. The issue of brain drain from Bulgaria has been discussed by the International Organization for Migration (IMO) in 2001. The discussion seeks to identify the economic and other conditions that would attract the skilled labor force back to the country.⁶ A. Gächter (2002) covers all aspects of emigration and immigration to Bulgaria in the period after 1947. R. Rangelova (2007) analyzes the economic aspects of the Bulgarian labor migration, focusing on the impossibility to attract back Bulgarian migrants and the marginal impact of remittances on economic growth.

The issues of remittances are relevant to Bulgaria, where they seem to contribute significantly to maintaining the living standards of many Bulgarian families in the country and to affect consumption and investment in a macroeconomic perspective.

The third strand is based on sociological surveys which examine the experience of return migration of Bulgarians. This type of studies also deal with migrant remittances, and the socio-demographic profile and behavior of returning emigrants V.Mintchev, V. Boshnakov (2006). S.Kostadinova argue that the Bulgarian labor migration has brought more benefits than losses to Bulgaria and has helped to integrate Bulgaria in the world economy.

Substantial contributions in clarifying the profile and behavior of the Bulgarian labor migration are made by authors like E. Markova. They not only identify features of the development of Bulgarian labor migration, but highlight the important factor of economic and social integration, like social and linguistic inclusion, psychological stability, knowledge of cultural and traditional characteristics of the host country. In most cases, the integration of Bulgarian emigrants in the host country depends on how quickly they can learn the local language, whether they attend training courses, and communicate with the immigration and social services in the host country.

⁵ Kalchev, J. External Migration of the Population in Bulgaria. Danube press AD, Sofia, 2001, p. 134.

⁶ ILO Workshop. The Return of Highly Qualified Emigrants to Bulgaria. Sofia on 29-30 June 2001.

Faster entry into economic and social environment of the host country is a prerequisite for a realistic and sure future realization of their intentions and plans.

These studies have created a body of knowledge about the personal and the professional realization of migrants. It becomes evident that the accession of Bulgaria to the EU has affected the trends and developments of the Bulgarian labor migration, the causes and perceptions of emigration, and the manner in which Bulgarian migration has changed its nature and structure in space and time. The growing number of studies by Bulgarian and foreign researchers helps clarify the main problems and prospects of the Bulgarian labor migration.

2.2. Evaluation of size and intensity of external migration in Bulgaria

In the years of the planned economy characterized by the strong influence of government intervention in people's lives, economic mobility of the population abroad was very limited. Given the lack of concrete data and more detailed statistical studies, it is difficult to determine the legal status of the Bulgarian citizens abroad before 1990. We cannot define their features with absolute precision. For example, Bulgaria concluded agreements with countries in the Middle East and Africa to send skilled workers to assist the economies of developing countries. These were temporary residents who cannot be called immigrants or "guest workers" because they were officially employed abroad for a specific period of time and a refusal to return was treated as an offence.⁷

The modern development of migratory processes in Bulgaria began in the early 1990s with the beginning of the transition to market economy reform and it continues to this date. Data from population censuses conducted in 1992 and 2001 indicate that in this period, approximately 196 000 people emigrated from Bulgaria, while the number of return migrants to the country is 19 000. Net migration from Bulgaria is negative and it amounted to about 177 000 in the period 1992-2001. The annual emigration is estimated at 22 000 people. However, other data indicate a significantly higher number of migrants by sociological evaluations of samples. For the period 1990-1992 around 247 000 persons emigrated with the highest number emigrating in 1990 – nearly 90 000, i.e. the intensity of emigration is about 10%.⁸

Since 1989 many Bulgarians, most of them highly qualified, left the country, mainly for Germany, USA and Canada. About 65% of them have university education, which allows us to affirm that in this period a process of "brain drain" occurred in

⁷ Many Bulgarian young graduates with language school teaching in German (18 schools throughout Bulgaria), relocated to the former GDR after graduation. Another model of immigration abroad was marriage with a foreigner but the exact numbers are difficult to establish because of subsequent naturalization. It is more difficult to determine the number of political migrants from Bulgaria for the entire postwar period for lack of reliable statistics. Refugee status was another opportunity for the establishment of Bulgarian citizens abroad.

⁸ Guentcheva, R., P. Kabakchieva, P. Kolarski. The Social Impact of Seasonal Migration. – In: Sharing Experience: Migration Trends in Selected Applicant Countries and Lessons Learned from the 'New Countries of Immigration' in the EU and Austria". European Commission Project: Vvolume I – Bulgaria, September 2003.

Bulgaria. The levels of unemployment, the low incomes, the poor appreciation (even lack of it) of professional qualities, the political and economic turmoil, as well as the increased insecurity and crime pushed people to emigrate from Bulgaria.⁹ Internal factors have been an important impetus for migration, but external factors also played a role, such as a favorable economic environment, demand for labor, development of new high technology industries and market niches, better pay and career opportunities. Besides economic reasons, emigration decisions are also motivated by factors such as quality of life, better education for the children, professional development, a better and more secure life.

The period 2002-2006 saw an ebb in the emigrant flow. The structure of the Bulgarian labor migration changed with the increase of the emigration of young people aged 20-29 with low or no qualification at all. They were employed in a variety of jobs not requiring special skills. This trend was due to the lack of work in Bulgaria, the high unemployment levels, especially in villages and small towns. The perspective and the feasibility of better payment was another decisive motive for young people to emigrate. Their intention was to remain abroad temporarily, but in many cases they stayed permanently.

Data in recent years provided by NSI on emigration from Bulgaria show the following trends. a) The mechanical growth of the population is definitely negative, this being particularly marked for people of working age. b) In 2007 and 2009 more women than men emigrated from Bulgaria. c) Despite the decrease in the intensity of migration, this process remains constant even in the conditions of the global financial and economic crisis.

Table 1

Emigration from Bulgaria in Recent Years by Gender

Numbers	2007			2008			2009		
	Settled in the country	Expelled from the country	Mechanical growth	Settled in the country	Expelled from the country	Mechanical growth	Settled in the country	Expelled from the country	Mechanical growth
Total	1 561	2 958	-1 397	1 236	2 112	-876	3 310	19 039	-15 729
Male	877	1 119	-242	674	766	-92	1 921	8 353	-6 432
Women	684	1 839	-1 155	562	1 346	-784	1 389	10 686	-9 297

Source: National statistical Institute <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=19>

In 2009, the total number of persons registered abroad was 19,039 people. Of these nearly 44% were male and 56% - female. Around 52% of emigrants were aged 20-39. In the age group 40-59 the proportion of immigrants is 24%. Most young migrants (under 20) account for 21% and those of 60 years - nearly 3%.

⁹ Simeonova, D. Migration and Homeland Security. Center for Study of Democracy (on 30/05/2010 <http://www.csd.bg/index.php?id=165>)

Table 2

Structure of Emigrants by 2009 by Age, %

Age	Percentage of whole emigrants
Under 20	20.9
Between 20-29	24.3
Between 30-39	27.2
40 - 49	15.1
50-59	8.9
60 +	3.5
Total	99.9

Source: NSI

Based on a monitoring questionnaire (1.06-31.12.2008) the number of people emigrating in 2008 by country (Bulgarian and foreign nationals) is estimated at more than 10,000. Most of them (90%) are Bulgarian citizens. Around 46% of emigrants are men and 54% are women. Most migrants are aged 20 to 39. Nearly 49% of them leave the country with the purpose to emigrate and to find a permanent employment, 17% leave the country for "education", and 21% are persons who accompany active migrants.¹⁰

The trend of emigration of young people from Bulgaria remains relatively unchanged. The change in the social structure of the Bulgarian labor migration from highly-educated and qualified people to low-skilled workers has been defined as a relatively positive development in Bulgaria because it suggests that people with higher education are staying in Bulgaria. This has been interpreted as a sign of the improved health of the Bulgarian economy boosted by modern technologies. However, there is no solid evidence to back such a claim.

The change in the structure of the migration process from skilled to mostly unskilled people, as well as the reorientation of migrants' flows to countries of Southern Europe, has changed the nature and behavior of Bulgarian emigrants.

The case of the integration of Bulgarian migrants in Germany was different. As it was mentioned Germany remains one of the most desirable destinations for life and work. This is because Germany is a politically and economically strong country, with well-established social policy, prompt payment, good quality of life and education, and a secure and safe environment. Notwithstanding the considerable interest in working in Germany, Bulgarian emigrants are limited by the requirement for fluency in the German language.

In practice, most of the Bulgarians who speak German, or have finished one of the German language schools in Bulgaria have already settled permanently in Germany. Getting a job in Germany is different from elsewhere in Europe. The Federal Republic of Germany (FRG) maintains the restrictions for Bulgarian labor migrants

¹⁰ Results of questionnaire on external migration monitoring flows, NSI, 2008 (<http://www.nsi.bg>)

after Bulgaria's EU adherence. FRG reserves the right to keep the restrictions in place for a maximum allowed period of seven years. Meanwhile four agreements were signed between Bulgaria and Germany.

The first document (1992) deals with the employment of workers to expand their professional and language skills. Applicants must have very good command of German and high qualification and specialization in the field of their future work. The employment period is 12 months, extendable to a total of 18 months. The quota is 1000 people annually from all professions, but in recent years has not been filled. In 2007 in the Employment Agency of Bulgaria only 52 contracts were received, mainly in agriculture and the food sector.¹¹ A second agreement (2005) allows for the recruitment of Bulgarians in Germany as seasonal workers in hotels and restaurants and as domestic helpers in households with persons in need of care.¹² More Bulgarian seasonal workers receive individual contracts through existing personal contacts. After the membership of Bulgaria to the EU, many Bulgarian emigrants turned to the free labor market in Europe with two transitional periods for West Germany.

Despite the contradictory estimations about the number of Bulgarians in Germany, as well as the constantly changing flow of mobility in and out of the country, we can make some general conclusions: The absolute number of Bulgarian citizens in Germany increased by nearly 50% for the period 1999 to 2007. In 2004 the absolute number of the Bulgarian migrants in Germany decreased sharply. It dropped by nearly 11.5%, over the next two years and this indicator has not changed substantially. In 2007, the year of Bulgaria's accession to the EU, the growth of Bulgarian emigrants reached nearly 20% in relation to the absolute decrease in the local and foreign people in Germany.

The share of Bulgarian immigrant women in Germany increased in absolute and relative terms (to 57% in 2007); since 2003 their number permanently exceeds that of the men, which is not typical for most of the other foreign ethnic groups in Germany. The average age of the Bulgarian citizens in Germany is 35.4 years, because the vast majority is students, young workers with potential for professional realization and development, short term or seasonal employees for which the age limit for residence in Germany is 40. In 2009 the migrants from Bulgaria were 29 000. Of them 17,000 were men. Currently about 23%, which is the majority of all Bulgarians who moved to an EU country headed to Germany. According to data

¹¹ There is an established application procedure for this convention. The Central Employment Office in Bonn reports that it recruits candidates with certain professions and conducts individual interviews with each candidate in Bulgaria. The documents of the successful candidates are transferred to German employers who are the ones to offer employment. Another option is to be invited by a German employer. A candidate who finds a job thanks to personal contacts must honor the requirements of the Convention.

¹² The agreement allows employment up to four months in a calendar year in hotels and restaurants and three years working as a domestic helper. There is no annual quota.

from the Statistical Office of Germany, the Bulgarian ethnic group is the fifth biggest after the Poles, Romanians, Turks and Americans.¹³

The Bulgarian student community in Germany is a multicultural one and open in its social contacts. As more students have arrived in recent years a Bulgarian students' Diaspora in Germany has been formed. This Bulgarian student ethnic group has a tendency to close itself in an ethnic niche and seeks mono ethnic contacts.

On the basis of a survey of the Bulgarian students in Germany it is possible to draw some conclusions about the profile and development of the Bulgarian emigrant community in Germany.¹⁴ Nearly 60% of Bulgarian students and graduates in Germany see their professional realization only outside Bulgaria. 32% of the respondents believe that in the short term their professional future is in Germany. 53% are more likely to stay and work abroad. 11% of the respondents would prefer to return to Bulgaria and only 4% are determined to return back to their home country.

The study confirms the negative attitudes of Bulgarian students in Germany towards the economic and social development in Bulgaria and phenomena like corruption, incompetence and bureaucracy. In the long term, the attitudes of Bulgarian students change over time with the expectations that things in their native country will improve and they are prepared to return to Bulgaria. This means that a career in Bulgaria is part of their personal and professional plans. However, they expect that the economic situation, the standard of living, the level of salaries, and the social benefits will be improved under the influence of the EU (Still about 60% of students, graduated from the universities in Germany, link their long term professional future with work abroad). There are two main factors which influence the choice of Bulgarian students: are achieving a good living standard on the one hand and proximity to their family on the other.

The attitudes to these two fundamental factors are different. The Bulgarian students who choose to remain abroad have as their top priority a high standard and quality of life and ample opportunity for personal and professional fulfillment. Those who choose to return to Bulgaria consider that the being close to the family is a more important priority. They attach lesser importance to the standard of living. Both groups of respondents - those who seek professional realization abroad and those who intend to return to Bulgaria share the same concerns about the possibility for a successful career in Bulgaria. The most important fact is that the country lacks a targeted state policy aimed at attracting back into the country educated young people. In addition to this, even though the private sector is well developed and in some industries large companies are operating no incentives have been created to attract these highly educated workers. In some cases students who have completed

¹³ Federal Statistics Office of Germany (2008) (<http://www.destatis.de>)

¹⁴ The respondents are ten percent of the Bulgarian students in Germany, mainly studying economics, informatics, sociology and mass media. The survey has been conducted by a team of students from the University of Mannheim (Germany).

their studies in fields like high technology and information services find it practically impossible to pursue a career in Bulgaria. Last but not least there is the consideration of the expected remuneration in the future.

In practice it is difficult to determine the number of Bulgarians in England, another destination of the most educated part of the Bulgarian labor migrants. In England most of the Bulgarian emigrants who settled there set up their own businesses. Under British law they are treated as hired workers and business people which allows them to live and work freely in Britain and integrate in the economic and social environment.

In recent years in the countries of Southern Europe – Greece, Spain, and Italy, colonies of Bulgarian immigrants were formed most of them engaged in activities that do not require high levels of education or skills. The most important Diaspora of Bulgarian labor migrants is found in Spain and Greece which have become a desirable destination. There is no reliable data on the actual number of Bulgarian immigrants in Spain, but according to unofficial information they are about 350,000. For example, the most compact Bulgarian Diaspora is concentrated in a suburb of Madrid (Hetafe). It is estimated that there are about 50,000 Bulgarians, mainly from the town of Shumen and the region of Ludogorie in Bulgaria who live in this part of Madrid.¹⁵ In other parts of the Spanish capital there are a further 50,000 Bulgarian migrants.

The Bulgarians who have settled permanently in Spain try to preserve their cultural and intellectual roots by, for example, publishing a journal ("New Word"). The men work mainly in construction and the women as domestic helpers. The second largest concentration of Bulgarian migrants in Spain is in Segovia where their number is around 6 to 7000 people, with many more in the close neighborhood of Segovia.¹⁶ The Bulgarian migrants account for 15% of the population of this Spanish community. Such concentration of population on the territory of this relatively small Spanish town has an impact on local public, social and cultural life. The Bulgarian migrants can influence the local policy of the community by participating in the local elections. The Bulgarian mass culture is everywhere in the city in the form of posters.

The movement and destination of Bulgarian emigrants to Greece depend directly on the status that the individuals have with respect to the legislation in the country. Most Bulgarian migrants who travel with a dual work permit, which requires both the presence of an employer and a employment contract, pass through the regular border control procedure between Bulgaria and Greece. A small part of those who have opted for an illegal stay enter the country as tourists, and subsequently (within the authorized tourist stay) they seek an employer. This category of emigrants usually faces the organizations for illegal traffic of people – with all the negative

¹⁵ This suburb is called "Little Shumen" and that is the best illustration of the size of the Bulgarian population there.

¹⁶ Unique medieval city of Spain, which is located 100 km. north of Madrid.

consequences this entails. Most of the illegal emigrants disguised as tourists reach Italy via the route Bulgaria – Yugoslavia – Croatia – Slovenia – Italy.

Subsequently, taking advantage of the lack of border controls between Italy and Greece, they enter the latter unobstructed and look for an employer there. The specific feature of this group of illegal emigrants is that, in most cases, on the territory of Bulgaria, they have already fallen into the people trafficking network. Having been promised a legal stay they are later forced by means of violence to compensate the traffickers for the expenses they have incurred and therefore accept any kind of work, including prostitution. The same methodology and routes are used by the networks for the traffic of pregnant women who are brought to Greece for their delivery and then the new-born are sold in the country.

Greece is a risky country for Bulgarian emigrants. According to official data, only 70 000 of them are legal residents. Several thousand Bulgarian immigrants legalized their status in Greece after arrival. The vast majority of Bulgarian immigrants have no legal and labor protection, often working in very poor conditions and under enormous pressure. They cannot complain to the authorities if their rights have been violated because they often lack personal documents and/or have them confiscated.¹⁷

The above facts explain the composition of the Bulgarian community in Greece.

On the basis of the criterion 'right to stay' the Bulgarian emigrants can be divided into three main groups: *First*, Bulgarian citizens who settled in Greece 20 or more years ago. They are integrated in the Greek society and some have obtained Greek citizenship. One part of them has kept their Bulgarian national self-awareness, in spite of the unfavorable conditions of the host country in that respect. In recent times there is a tendency towards the national identification of these Bulgarian emigrants that is essentially facilitated by the fact that they are legal residents in the country. In Greece there are also Bulgarian migrants who are perfectly adapted to the Greek economic and social system. They are generally recognized by the Greek artistic circles. These are painters, musicians, sociologists, political scientists, bank officials, and university professors. *Second*, these are Bulgarian undergraduate and post-graduate students at establishments for higher education. They seek to establish and maintain contacts in the academic community, or with Greek citizens, with a view to eventually settling in Greece and finding employment there. *Third*, the Bulgarian economic migrants who left the country after the 1990s in the wake of the political and economic changes which took place in Bulgaria. This is the largest group. According to unofficial data, their number in Greece is about 200 thousand people or even 300 000 and 35-40% of them have settled in Thessaloniki and Northern Greece. . The exact number depends on the mobility of the Bulgarian population and the cyclical and seasonal demand for workers in Greece.

¹⁷ Another problem of the Bulgarian labor migration is the fact that most of the employees have been working illegally, mostly as low-paid workers, which means that they are not covered by the social security system, do not pay pension contributions, health insurance and other contributions.

The Bulgarian labor migrants in Greece and Cyprus constitute the highest percentage of immigrants in these countries compared to the native population of both countries. In the structure of the immigration in Greece seasonal workers make up the biggest share. A large part of these seasonal workers remain there permanently and spend more than 10 years. Seasonal workers coming from the region of the Rhodopes cross the border to work in Western Thrace. Bulgarians occupy niches in the labor market, like agriculture and tourism. In Athens, the Bulgarian migrants work as house-keepers, carers of ill and old people, cleaners, etc.

Bulgarian economic immigrants in Greece has the following particular features: A) Because of their low education level, most of them work in the building sector, in agriculture and as house helpers. They are paid by the day within the range of EUR 12 to 25 (30% of the payment of a local citizen). B) For objective reasons, i.e. the cumbersome administrative procedures in Greece, the illegal migrants' stay has not been legalised after the implementation of the new Law on Foreigners. The basic reason for this was the unwillingness of the Greek employers to prepare the necessary documents and pay social-insurance contributions, nor to comply with the provisions of the labour legislation in force in the country. C) The number of Bulgarian citizens that haven't been allowed by the Greek border authorities to enter the country is on the increase. The main reasons for this are the lack of financial resources, the outdated data in the police information files and the non-observance of the requirements for residence and employment. D) In recent years a growing number of citizens has been accused of stealing and drug trafficking. According to the Greek police authorities the Bulgarian migrants pose a lesser problem compared to the citizens of Albania, Russia and Moldova. E) In spite of the Agreement for Legal Assistance between Bulgaria and Greece, a big part of the Bulgarian documents are not recognised by the Greek administration bodies who require additional certification by the diplomatic missions in the country. towards migrants is still a work in progress legal framework amended Greece discourages from applying on a piecemeal and a case-by-case basis In this context, there is an obvious contradiction between the demand for inexpensive, labour provided by migrants and the country's more nationalistic attitudes. In addition, the specific parameters of the economic situation of Greece create difficulties in the equal access to social services.

For our country, the vicinity of Greece and the demand for manpower for the unattractive sectors of the Greek economy create conditions for growth in the number of economic immigrants of Bulgarian origin. Under these circumstances, the activity of the Bulgarian Minister in charge of the Agency for Bulgarians Abroad needs to be decisively improved in order to help and support the organisational consolidation of the Bulgarian Diaspora in Greece.¹⁸

The number of Bulgarians who work and live in Italy is about 135 000. They come mainly from the town of Vidin in Bulgaria. Whole villages have emigrated and the

¹⁸ Alexandrov, A. The Bulgarian Emigration in Greece, 2006. Study done for the purpose of the SUS.DIV project.

migrants work in agriculture on farms in the area of Udine. After the membership of Bulgaria to the EU more Bulgarians went to Italy to work temporarily (often for years) in the “green economic sector”, as domestic helpers and caretakers. Their work was legalized in 2009 by the Italian Government, allowing their integration in the Italian social system and life.

In Portugal, the number of Bulgarians is about 70,000. They work in tourism (20 000). Some of them are investors in different tourism-related projects, others are employed in industry. A large group of Bulgarians are working in the construction sector. There is a high concentration of Bulgarian migrants in Lisbon. The skilled workers are employed in road haulage as lorry drivers. They live mostly in the northern part of Portugal. Due to the relatively high level of salary compared to the average for Portugal this group of Bulgarian immigrants has a high standard of living and is considered a respectable and educated ethnic group by the municipal authorities and the local population.

Among the former socialist countries, the Czech Republic is a desirable destination for the Bulgarian emigrants. They work mostly in construction, transport and retail. The Bulgarian emigrant community in the Czech Republic was formed before the Second World War. The tolerance, the culture and the way of life in the Czech Republic have always been attractive for Bulgarians. Since Bulgaria joined the EU the number of Bulgarians increased by almost 70% and currently there are over 5000 Bulgarians employed there. The Czech Republic, Finland, Sweden, Latvia, Lithuania, Estonia, Slovenia, Cyprus, Poland and Slovakia provide free access to their labor markets for Bulgarian workers.

The global financial and economic crisis led to changes in the growth potential of the labor market in the traditional host countries. Depending on the intensity and magnitude of the effect of economic crisis, in certain sectors of the economy the most affected appear to be those who work in construction, tourism, and in sectors requiring low-skilled labor. The loss of jobs in some cases is forcing the seasonal Bulgarian emigrants to return to Bulgaria. According to some estimates, the cutting of costs and the budgetary constraints related to the financial insolvency in Greece will force some 150 000 Bulgarian migrants to return home. The same trend emerged for the long-term Bulgarian migrants settled in Spain and Italy. However, the reality is different because most of the migrants show themselves to be very adaptable to the challenges of living abroad. When they are laid off, frequently without notice, they easily find other low-skilled jobs in the host country.

However, the unemployment levels in Spain are rising and according to forecasts the workers from Eastern Europe will be cut by a quarter. In general the Romanians and Bulgarians employed there are 60% less than they were before the crisis. Many Bulgarians who have been living for a long time in Spain point out that they do not intend to return back to Bulgaria even though they have lost their jobs during the economic crisis.

They prefer to stay in Spain and hope to eventually find a new job, not in the least because Spain has a well-developed social policy which provides better security than

at home. Others point out that even if they are forced by the circumstances to return to Bulgaria, they would quickly look for other opportunities to go abroad for a long time. They believe that the economic crisis in Bulgaria has a permanent character and is deeper than in other EU Member States.

Some people who have established over time a fairly successful business in Bulgaria, or have had a good career, finally take the decision to emigrate because of the poorer quality of life compared with that in other EU countries. They are motivated by higher standards of health care, education, security, etc.

Many migrants work abroad illegally and face high risk. Given their specific circumstances they are encapsulated in their ethnic and/or family environment, and have no desire and ability to integrate in the host country. The legalization of the working conditions is a prerequisite for the integration of immigrants in order to create a strong foundation for their future long-term establishment and integration in the new socio-economic space.

The Internet forums are a reliable source for information and data about the behavior, the social status, the psychological condition, and the cultural adaptation of the Bulgarian migrants abroad. Despite some controversial information, the Internet forums are a tool and source for assessing the views of the migrants themselves. On the basis of their confessions, sharing views and work and life experiences, one can attempt a portrait of the social and cultural identity of the Bulgarian migrants in different countries. It is essential to obtain reliable information on the state of mind, the intellect, the emotional situation of the Bulgarian migrants, depending on the social group to which they belong, on the lifestyle and career abroad. In the context of the global economic crisis the psychological stability of the Bulgarian immigrant is deteriorating because of the "multiplying stress and uncertainty", as the reactions of people are quite different in relation to their level of education, their physical, financial, and last but not least their professional resources and realization.

The case of Bulgarian labor migration in the U.S.A showed that the encounter with the crisis is more traumatic for those immigrants who worked in construction, transport services, and real estate. Least affected by the crisis are the migrants with higher education and qualification and those who have become respected members of the respective society. A characteristic feature of Bulgarian emigrants (in the USA and other countries) is that they are enterprising, creative, with a sense of survival and intelligent.¹⁹ These positive and useful qualities, however, are often combined with mistrust, nihilism, tolerance for lies, as necessary conditions to achieve the required targets abroad.

The average Bulgarian immigrant tends to compare himself continuously with others. This behavior is acting as a stimulus for the adaptation to the new economic, social and cultural values. For many Bulgarian migrants, this adaptation seems to be

¹⁹ Interview with Dr. J. Panova, Immigration is a long lonely experience, the 7.2.2010, dnes.bg

much more difficult because they don't speak the foreign language, they do not have an adequate knowledge about the cultural and traditional values, and sometimes do not have an adequate and sufficient qualification.

The observations from the Internet information forums show that usually the successful migrants who have adapted well to the new environment are also those who had a successful personal and professional career at home too. At the beginning of their stay abroad they face difficulties too, but thanks to their experience, knowledge, and good command of the language, they manage relatively quickly to overcome the differences and difficulties and adapt to the new life. The Bulgarian emigrants (in Spain, Greece, Italy), employed as caretakers or other activities not requiring skilled work often have more severe medical and psychological problems than the people of whom they are taking care. In most cases, these workers are retired women who work hard abroad without sparing themselves, with the only aim to support financially their children or relatives back home.

A major problem is that these people work in a closed environment, where things do not change, they lack rest and recreation opportunities. They are exposed to stress and depression. In general unskilled workers tend to survive in their every day life, struggling with the loneliness, the limited labor opportunities, the frustration of doing jobs that they find unappealing. For example, despite the fact that in Greece there is a Bulgarian orthodox church, school and cultural center, as pillars that support the Bulgarian spirit in Greece, the Bulgarian migrants there are divided and everyone bears the burden of migration alone.

3. Remittances from Migrants – a Source of Survival for Many Bulgarian Families

One of the main manifestations of the inclusion of Bulgaria in the international immigration flow is the occurrence of remittances by emigrants in the current account of the balance of payments. According to the data from BNB, they appeared in 2004 and have been steadily rising ever since .

Table 3
Money Transfers from Bulgarians Living Permanently Abroad, % of GDP

Period	Remittances in million EUR	Remittances, % of GDP
2004	351.2	1.77
2005	369.5	1.69
2006	333.0	1.32
2007	634.7	2.21
2008	663.8	1.97
2009	693.4	2.07

Source: BNB Current account, Personal estimations.

The data provided by BNB does not reflect accurately and fully the amounts which are actually entering the country. In fact, the remittances of migrants rose from 5 to 7% of GDP. Along with bank transfers, Bulgarian emigrants send money in other ways too. For example, the transactions and the income of the company Western Union (Bulgaria) increased irrespectively of the impact of the economic crisis. Western Union has opened in Bulgaria 1,200 locations, an argument that remittances from abroad are on the increase. The main part of remittances come from Spain, Italy and Greece. Money transfers have been made from Turkey²⁰, Germany, France, Belgium and Britain. The average amount sent per transaction from abroad is approximately between 300 and 500 EUR. The amounts sent from Great Britain are higher because of the higher exchange rate of the British pound and the higher salaries in the UK in comparison with those in other EU countries.

Currently, funds sent by Bulgarian emigrants are comparable, or even larger than funds coming from EU Funds. Money sent home by migrants to their families is spent on food, payments of bills, medical care, education, etc. helping alleviate shortages of macro social systems. Remittances support health and education and ultimately contribute significantly to the Bulgarian economy as a whole.²¹

The ongoing process of rising remittances supports the argument that despite the deterioration of the economic climate in the host countries and the job losses, the Bulgarian migrants continue to work and there is no evidence of a process of their returning back to Bulgaria. The reality is that when jobs are cut in one economic sector, the Bulgarian emigrants are flexible and turn to other opportunities. It is probable that some who have been employed in more skilled jobs accept employment at any price and agree to jobs refused by the local population. In the period January-March 2010 there has been no substantial reduction of remittances from Bulgarians abroad. They amount to 175 million EUR. According to a World Bank Report (2007) the particularity is that only 80% of the Bulgarian migrants do not send cash transfers to Bulgaria.²² Amongst immigrants, who are effectuating cash transfers to Bulgaria, some of them send 30% of their average income, and 49% of them make transfers once a month.²³

The impact of remittances on the Bulgarian economy can be seen in two main directions. *One* of them is Bulgarian migrants' investments in real estate properties, which are considered like foreign direct investments (FDI). A research done by the Institute for Market Economics²⁴ on the real estate market in Bulgaria reveals that

²⁰ In Turkey live permanently and are employed more than 400,000 Bulgarians of Turkish origin. Not all of them of course are immigrants, many of them were Turkish citizens with roots in Bulgaria.

²¹ Trends in cross-border labour migration and the free movement of people – the implications for Bulgaria. The Open Society Institute, Sofia, 2010 (<http://www.osi.bg>)

²² Migration and Remittances – Eastern Europe and the Former Soviet Union, World Bank, 2007 (<http://worldbank.org>).

²³ B. Quillin, C.Segni, S.Sirtaine, I.Skamnolos, Remittances in the CIS countries: A Study of Selected Corridors, Chief Economist's Working Paper Series, Europe and Central Asia Finance and Private Sector Development Department, World Bank, 2007, Vol. 2, N 2.

²⁴ <http://ime.bg/>

10% of the concluded deals in the period 2002-2004 were financed by remittances. *The other one* is to support financially their relatives back home. For many Bulgarian families remittances are a source of income which helps alleviate their economic and financial instability and prevent poverty. According to estimates, the contributions of emigrants increased the income of about 300 000 Bulgarian families. The inflow of remittances has been increasing in recent years, but its impact on the Bulgarian economy remained marginal, despite the investment boom in real estate properties.

Remittances also have some negative effects on the economy. In general, the inflow of cash transfers has reduced the incentives of people to be more persistent when looking for a job. Income growth of the Bulgarian population leads to an increase in consumption expenditures, which puts pressure on the balance of trade for imports of consumer goods. This affects the overall level of domestic prices and leads to the rise of inflation. The currency board and the firmly fixed exchange rate of the Bulgarian lev to the euro does not allow the timely adjustment of the exchange rate in the event of hidden pressure for the appreciation of the currency and a subsequent assessment of the impact upon the competitiveness of the local goods and services. However, without remittances the economic and social conditions of life of many Bulgarian families could be much worse, and, despite the economic crises, most of the Bulgarian migrants remain abroad, because they know that in Bulgaria they are less likely to find jobs and have little prospects for a better payment and opportunities.

Conclusions

The structure of the Bulgarian emigration after 1990 is very heterogeneous in nature. One part consists of highly educated persons who are well integrated into the socio-economic and social life of the host country. A priority for them is a life in a better organized state, with better payment and job and opportunities corresponding to their professional skills. Bulgarians took advantage of the open borders and the membership of Bulgaria to the EU and, through different channels, found ways to establish themselves in a host country. After a difficult period of transition in their emigrant life, associated with personal, financial, psychological and emotional problems, they managed to integrate into the society of the host country. This process is much easier for highly educated people with good command of foreign language. The Bulgarian migrants contribute to the enrichment of the local cultural and spiritual life when they are numerous, united and organized. They are trying to preserve their tradition and cultural values.

The forming of Bulgarian Diasporas in the countries of southern Europe is not based on previous tradition, nor on asylum or other political reasons, but on individuals with relatively lower educational qualifications, who are looking for jobs and opportunities for a better life. The main motive for emigration is finding a better-paid job. The temporary employment, often in the framework of mutually-agreed contracts, often becomes a long-term employment or a permanent residence. The integration of Bulgarian emigrants in the host country is supported by the

networks of social relations and contacts between migrants (family, friends, and professional status ethnic and cultural relations). This helps a quicker and easier adaptation to the living and working conditions in the host country. Remittances have been on the rise since 2004 and they continue to play an important role as a means for overcoming poverty and the acquisition of real estate by the Bulgarian migrants. They have no special role in the overall development of the economy but represent a tangible inflow of money, which has an impact on consumption and investment.

The global economic crisis led to reduced employment in many labor niches in the host countries. Few Bulgarian emigrants return to Bulgaria because they were unable to find another job or for other reasons. The return of highly-educated young people is unlikely, with the exception of a few of them who are more attracted by family values and are ready because of them to leave a better organized economic and social system. The economic crisis will undoubtedly have an impact on the trend of emigration of Bulgaria, but there is no evidence of a tangible decrease in this process in the near future.

The increase in immigration is justified by the influence of several factors, the first of them being the huge pay gap between Bulgaria and the old member states. But along with this fundamental reason, there are many other reasons arising from the difference in the quality of life between the developed countries of Europe and Bulgaria, where it is incomparably lower, especially in the areas of health, education and, last but not least culture. The inflow of funds in Bulgaria leads to an improved well-being of many households, but also generates some negative trends, as highlighted by the World Bank, associated with support for the domestic economy. The international migration of Bulgaria is the foundation on which to promote best practices in diversity by fostering networking, exchanging and collecting information on promising practices, and enhancing knowledge of the sector. Coordination and communication are prerequisites for further interest in the field of learning more about the life and cultural values of Bulgarian living abroad. They have their merits and contribution to promoting diversity in a multicultural and multi-ethnic society.

References

1. Balev, I. Development of International Migration in Bulgaria during the Last Decade of the Twentieth Century and Its Effects on the Country's Population. Department of Demographic and Social Statistics, NSI, 2006, 11 p.
2. Beleva, I. Bulgaria: Migration Flows – Problems and Policies. – In: The Assistance System for Employment of Ukrainians in the Czech Republic. 19-20 June 2008 Peer Review.
3. BOULINEAU, E. Le déclin démographique bulgare. Bilan d'une décennie de transition post-socialiste, *Espace, Populations, Sociétés*, 3, 2004, 545-558.
4. Christova-Balkanska, I. Foreign Direct Investments and Remittances in Bulgaria. – In: Sustainable Development in Bulgaria, Ikopis, Sofia, 2010.
5. Christova-Balkanska, I., P. Naydenova. Bulgarian Migrants in Germany. – In: Sustainable Development in Bulgaria. Ikopis, Sofia, 2010.
6. Contemporary Migration Policy Development in Bulgaria. *Social Europe*, 4 December 2002, Sofia, p. 18-29.

7. Edwards, M. B. Sustainable Development and Emigration: the Contemporary Balkans and the European Union. – Southeast Europe Review for Labour and Social Affairs, N 1, 2004, p. 9-14 (www.ceeol.com).
8. Elchinova, M. EU-integration and Patterns of Transnational Migration from Bulgaria. New Bulgarian University, Sofia (draft version).
9. Federal Statistics Office of Germany (2008) (<http://www.destatis.de>).
10. Gächter, A. The Ambiguities of Emigration: Bulgaria since 1988. – International Migration Papers 39, 2002, Geneva: ILO, p. 29-35.
11. Guentcheva, R., P. Kabakchieva, P. Kolarski. The Social Impact of Seasonal Migration. – In: Sharing Experience: Migration Trends in Selected Applicant, Countries and Lessons Learned from the “New Countries of Immigration” in the EU and Austria”. European Commission Project: /volume I – Bulgaria, September 2003.
12. Interview with Dr. J. Panova, Immigration is a long lonely experience, the 7.2.2010, www.dnes.bg
13. Kaczmarczyk, P., M. Okólski. International Migration in Central and Eastern Europe – Current and Future Trends, UN/POP/PD/12, 5 July 2005.
14. Kalchev, J. External Migration of the Population in Bulgaria. Danube Press SA, 2001, 226 p.
15. Kostadinova, R. Bulgarian Emigrants – More Benefits than Losses for Bulgaria Institute for Market Economics (<http://www.ime.bg>).
16. Marinov, V. International Labor Migration: Economic Aspects (<http://www.unwe.acad.bg/research/br11/1.pdf>).
17. Markova, E., B. Reilly. Bulgarian Migrant Remittances and Legal Status: Some Micro-level Evidence from Madrid. – South-Eastern Europe Journal of Economics, 5(1), 2007, p. 57-58.
18. Mintchev, V., V. Boshnakov. Economics of Bulgarian Emigration-Empirical Assessment. – Economic Thought, N 2, 2006, p. 23-47.
19. Mintchev, V., V. Boshnakov. Empirical Assessment of the Attitudes of Bulgarian Return Migrants. – Economic Thought, N 5, 2007.
20. Mintchev, V., V. Boshnakov. Empirical Assessment on the Adjustments of Bulgarian Return Migrants. – Economic Thought, N 5, 2007, p. 13-32.
21. Mintchev, V., V. Boshnakov. The Profile and Experience of Return Migrants: Empirical Evidence from Bulgaria. – South-East Europe Review for Labor and Social Affairs (SEER), Hans-Bockler Foundation, N 2, 2006.
22. Mintchev, V., Y. Kaltchev, V. Goev, V. Boshnakov. External Migration from Bulgaria in the Beginning of the XXI Century: Estimates of Potential Emigrants' Attitudes and Profiles. – Economic Thought, 2004.
23. Quillin, B., C. Segni, S. Sirtaine, I. Skamnoslos. Remittances in the CIS Countries: A Study of Selected Corridors. – Chief Economist's Working Paper Series, Europe and Central Asia Finance and Private Sector Development Department, World Bank, 2007, Vol 2, N 2.
24. Ragaru, N. Imaginaires et itinéraires migratoires bulgares en Europe. Une introduction, Balkanologie, Vol. XI, n° 1-2 | décembre 2008
25. Rangelova, R. Economic Consequences of Immigration, 2007 (<http://money.ibox.bg/news/id>)
26. Rangelova, R., K. Vladimirova, S. Blazheva, Y. Kalchev, V. Minchev and V. Boshnakov. Gender Dimensions of Bulgaria's New Migration: Policy Implications. – Economic Studies, N 1, 2006.
27. Rangelova, R., K. Vladimirova. Migration from Central and Eastern Europe: the Case of Bulgaria. – Southeast Europe Review for Labor and Social Affairs, 2003/2004, p. 7-30 (<http://www.ceeol.com>).
28. Results of questionnaire vamonitoring flows, NSI, 2008 (<http://www.nsi.bg>)

29. Simeonova, D. Migration and Homeland Security. Center for the Study of Democracy (on 30/05/2010, <http://www.csd.bg/index.php?id=165>).
30. Totev, S., J. Kalchev. Emigration Processes and the Socio-Economic Development in Bulgaria. – Studi Emigrazione, vol XXXVII, N139, Sept. 2000.
31. Trends in Cross-Border Labour Migration and Free Movement of People – Effets for Bulgaria. the Open Society Institut Sofia, 2010 (<http://www.osi.bg>)

THE STRUCTURE OF TOURISM REVENUES IN TURKEY: EVIDENCE FROM FRACTIONAL INTEGRATION UNDER MULTIPLE STRUCTURAL BREAKS

This paper investigates time series properties of the tourism revenues in Turkey over the period from 1997:01 through 2010:03. First, we determine the integration order by using different versions of Robinson tests. Second, we test if the tourism revenues show any structural changes over the sample period under consideration by using Bai and Perron multiple structural break tests. The results show that the tourism revenues follow a nonstationary long memory process when we ignore potential structural breaks. When we take structural breaks into consideration and adjust data for the breaks, we still find some evidence of nonstationary long memory behavior in tourism revenues. These results imply that shocks to tourism revenues in Turkey have a permanent effect.

JEL: C22; E0

Introduction

Tourism industry, being a part of the national economy, is a significant source of export revenues and attracts investment and scarce economic resources in different countries and destinations. Government concerns the socio-economic benefits of tourism and the necessity to protect national resources. The aim of the government interventions is to increase benefits and minimize the damages of tourist flow on social, cultural, environmental assets of the country. According to the World Tourism Travel Council (WTTC), the contributions of travel and tourism sector to GDP, total employment and total investment are 9.8%, 8.6% and 9.8%, respectively. Because of the increasing importance of tourism sector in terms of its contribution to the national economy, the theoretical and empirical studies about the tourism are increased in recent years.

In Turkey as well as other countries, tourism is one of the largest and fastest growing industries and an important source of employment. In regards to the total tourist arrivals to Turkey, it seems that the number of foreign visitors has accelerated rapidly in the last two decades. International tourist arrivals (tourism revenues) to Turkey increased from 8.6 million (US\$ 5.6 billion) in 1996 to 26.3 million (US\$

¹ Burcu KIRAN is from Istanbul University, Faculty of Economics, 34452, Beyazit, Istanbul, Turkey. Tel: (212) 440-00-00 /11661, e-mail: kburcu@istanbul.edu.tr.

16.7 billion) in 2008. Since 1996, tourist arrivals and tourism revenues have grown except 1999 and 2006. Decline of 1999 and 2006 can be explained both internal and external factors such as 1998 Russian financial crisis, 1999 earthquake, increase in terrorism and bird-flu disease. On the other hand, tourism in Turkey has generated 5.2 percent of GDP and 618.000 jobs and it is also a major producer of government revenue, accounting for US\$ 3.5 billion of taxes in 2001 (MOT, 2002). In 2009, the number of tourist arrivals to Turkey was 27.1 million and tourism revenue was US\$ 21.2 billion. It is expected to reach US\$ 22.5 billion in 2010. According to the 2011 program of State Planning Organization, the total value of tourism to Turkey is projected as US\$ 23.8 billion for 2011.

In the tourism literature, there are two main approaches, based on regression models (Melenberg and Van Soest, 1996; Kuledran and King, 1997) and pure time series analysis (Kim, 1999; Lim and McAleer, 2002; Goh and Law, 2002). On the other hand, there are interesting works about the issues range from “determinants of demand for international tourist flows” to “sustainable tourism development” (Akış, 1998; Alipour, 1996; Baum and Mudambi, 1996; Halicioğlu, 2004; Mudambi and Baum, 1997; Seckelmann, 2002; Tatoğlu et al., 2002; Tosun, 1999; Tosun and Jenkins, 1996; Uysal and Crompton, 1984; Yüksel et al., 1999).

This paper deals with the analysis of time series properties of the tourism revenues in Turkey over the period from 1997:01 through 2010:03. The difference of this paper is that we examine the behavior of the tourism revenues by means of using fractionally integrated techniques in the context of structural breaks. First, the integration order is determined by using different versions of Robinson(1994a) tests without allowing for structural breaks. Since Granger and Hyung(1999) and Diebold and Inoue(2001) suggest that the long memory property in the data may be due to the presence of structural breaks or regime switches, in other words, structural breaks or regime switching can generate spurious long memory behavior in an observed time series, we consider that tourism revenues may be affected by structural breaks. For this purpose, to determine potential structural breaks in the tourism revenues, we use multiple structural break tests suggested by Bai and Perron (1998, 2003). This procedure allows to test endogenously for the presence of multiple structural breaks, and has a number of advantages over traditional approaches. In the next step of the analysis, we also determine the integration order by using Robinson(1994a) tests after adjusting potential structural breaks.

The plan of the remainder of the paper is as follows: Section 2 presents the Robinson tests for fractional integration and Bai and Perron tests for multiple structural breaks. Section 3 discusses the data and empirical results. Finally, Section 4 gives some concluding remarks.

2. Methodology

In this section, different versions of Robinson(1994a) tests for fractional integration and multiple structural break tests suggested by Bai and Perron (1998, 2003) are described.

2.1. Robinson Tests for Fractional Integration

In order to examine time series properties of the tourism revenues in Turkey, Robinson(1994a) tests are used in this paper. Robinson(1994a) considers the following regression model,

$$y_t = \beta' z_t + x_t, \quad t = 1, 2, \dots \quad (2.1.1)$$

where y_t is the observed time series for $t = 1, 2, \dots, T$, $\beta = (\beta_1, \dots, \beta_k)'$ is a $(k \times 1)$ vector of unknown parameters, z_t is a $(k \times 1)$ vector of deterministic regressors such as an intercept or a linear trend. And the regression errors x_t can be explained as follows:

$$(1 - L)^d x_t = u_t, \quad t = 1, 2, \dots \quad (2.1.2)$$

where L is the lag operator and u_t is an $I(0)$ process. Here, d can take any real value. If $d = 0$ in Equation (2.1.2), $x_t = u_t$ and a “weakly autocorrelated” x_t is allowed for. When $d > 0$, x_t is said to be “strongly autocorrelated” or “strong dependent”. Clearly, the unit root case corresponds to $d = 1$ in (2.1.2). If $d > 0$, X_t is said to be long memory (Granger and Joyeux, 1980; Hosking, 1981). If $0.5 < d < 1$, the process is nonstationary and exhibits long memory while the process is stationary and exhibits long memory, if $0 < d < 0.5$. It is important to note that when $d < 0.5$ the process is stationary as well as mean reverting with the effect of the shocks dying away in the long run and when $0.5 \leq d$ the process is non-stationary even if the fractional parameter is significantly less than 1.

Robinson(1994a) proposes Lagrange Multiplier (LM) test to test unit roots and other forms of nonstationary hypotheses, embedded in fractional alternatives. The null hypothesis of the test can be seen in below:

$$H_0 : d = d_0 \quad (2.1.3)$$

Specifically, the test statistic is given by:

$$\hat{r} = \frac{T^{1/2}}{\hat{\sigma}^2} \hat{A}^{1/2} \hat{a} \quad (2.1.4)$$

where T is the sample size and

$$\hat{a} = \frac{-2\pi}{T} \sum_{j=1}^{T-1} \psi(\lambda_j) g(\lambda_j; \hat{\tau})^{-1} I(\lambda_j); \quad \hat{\sigma}^2 = \sigma^2(\hat{\tau}) = \frac{2\pi}{T} \sum_{j=1}^{T-1} g(\lambda_j; \hat{\tau})^{-1} I(\lambda_j);$$

$$\hat{A} = \frac{2}{T} \left(\sum_{j=1}^{T-1} \psi(\lambda_j)^2 - \sum_{j=1}^{T-1} \psi(\lambda_j) \hat{\varepsilon}(\lambda_j)' \times \left(\sum_{j=1}^{T-1} \hat{\varepsilon}(\lambda_j) \hat{\varepsilon}(\lambda_j)' \right)^{-1} \times \sum_{j=1}^{T-1} \hat{\varepsilon}(\lambda_j) \psi(\lambda_j) \right)$$

$$\psi(\lambda_j) = \log \left| 2 \sin \frac{\lambda_j}{2} \right|; \quad \hat{\varepsilon}(\lambda_j) = \frac{\partial}{\partial \tau} \log g(\lambda_j; \hat{\tau}_j); \quad \lambda_j = \frac{2\pi j}{T};$$

$$\hat{\tau} = \arg \min_{\tau \in T^*} \sigma^2(\tau)$$

where $I(\lambda_j)$ is the periodogram of u_t and T^* is a compact subset of the Euclidean space.

The main advantage of the Robinson(1994a) procedure is that it tests unit and fractional roots with a standard null limit distribution, which is unaffected by inclusion or not of deterministic trends. Under certain regularity conditions, Robinson(1994a) showed that the test statistic is

$$\hat{r} \rightarrow_d N(0,1) \text{ as } T \rightarrow \infty. \quad (2.1.5)$$

Thus, a one sided $100\alpha\%$ level test of Eq(2.1.3) against the alternative $H_1 : d > d_0$ is given by the rule “Reject H_0 if $\hat{r} > z_\alpha$ ” where the probability that a standard normal variate exceeds z_α is α and conversely, a one sided $100\alpha\%$ level test of Eq(2.1.3) against the alternative $H_1 : d < d_0$ is given by the rule “Reject H_0 if $\hat{r} < -z_\alpha$ ”. Empirical applications of the test with this version and other versions can be found in Gil-Alana and Robinson(1997, 2001), Gil-Alana(1999, 2000, 2001, 2002b).

Several works including Granger and Hyung(1999) and Diebold and Inoue(2001) show that the long memory property in the data may be due to the presence of structural breaks or regime switches. This is called “the spurious long memory process”. In other words, structural breaks or regime switching can generate spurious long memory behavior in an observed time series. For these reasons, to take structural breaks into consideration, we also use the multiple structural break tests suggested by Bai and Perron (1998, 2003) for consistent estimation of multiple break points in this paper.

2.2. Bai and Perron Tests for Multiple Structural Breaks

In order to test multiple structural breaks in the data, an alternative method is suggested by Bai and Perron(1998, 2003). Their procedure considers the following multiple structural break model with m breaks ($m+1$ regimes):

$$\begin{aligned} y_t &= x_t' \beta + z_t' \delta_1 + u_t, \quad t = 1, \dots, T_1 \\ y_t &= x_t' \beta + z_t' \delta_2 + u_t, \quad t = T_1 + 1, \dots, T_2 \\ &\dots\dots\dots \\ y_t &= x_t' \beta + z_t' \delta_{m+1} + u_t, \quad t = T_m + 1, \dots, T. \end{aligned} \quad (2.2.1)$$

where y_t is the observed dependent variable at time t , x_t is $(p \times 1)$ and z_t is $(q \times 1)$ and β and δ_j ($j = 1, \dots, m+1$) are the corresponding coefficient vectors, and u_t is the disturbance term at time t . Here, T is the sample size and $T_1 < T_2 < \dots < T_m < T$. The break points $(T_1, \dots, T_m)$ are treated as unknown and are estimated together with the unknown coefficients when T observations are available. The estimation method is based on least squares principle. For each m - partition $(T_1, \dots, T_m)$, denoted $\{T_j\}$, the associated least squares estimate of δ_j is obtained by minimizing the sum of squared residuals

$$\sum_{i=1}^{m+1} \sum_{t=T_{i-1}+1}^{T_i} (y_t - z_t' \delta_i)^2.$$

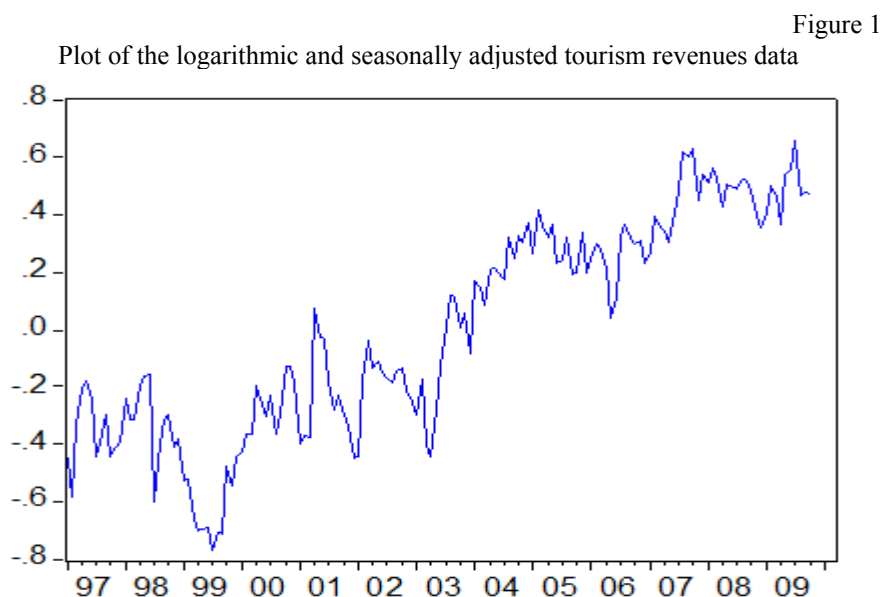
Bai and Perron(1998, 2003) suggest several statistics for consistent estimation of the number and location of breakpoints $(T_1, \dots, T_m)$ and the parameters $(\delta_1', \dots, \delta_{m+1}')$:

- $SupF_T(k)$ test, i.e., a $SupF$ - type test of the null hypothesis of no structural break *versus* the alternative of a fixed number of breaks k .
- Two maximum tests of the null hypothesis of no structural break *versus* the alternative of an unknown number of breaks given some upper bound, i.e., $UD_{\max}$ test, an equal weighted version, and $WD_{\max}$ test, with weights that depend on the number of regressors and the significance level of the test.
- The $SupF_T(l+1|l)$ test, i.e., a sequential test of the null hypothesis of l breaks *versus* the alternative of $(l+1)$ breaks.

The asymptotic distributions of these three tests are derived in Bai and Perron(1998) and asymptotic critical values are tabulated in Bai and Perron(1998, 2003) for $\varepsilon = 0.05$ ($M = 9$), 0.10 ($M = 8$), 0.15 ($M = 5$), 0.20 ($M = 3$), and 0.25 ($M = 2$). The procedure of Bai and Perron follows these steps: First, calculate the $UD_{\max}$ and $WD_{\max}$ statistics. These tests are used to determine if at least one structural break is present. In addition, the $SupF_T(k)$ test is calculated for the hypothesis of 0 break *versus* k breaks. If these tests show evidence of at least one structural break, then the number of breaks can be determined by the $SupF_T(l+1|l)$ test. The number of breaks can also be chosen by the Bayesian information criterion, BIC (Yao, 1988); and the Schwarz modified criterion, LWZ (Liu, Wu and Zidek, 1997).

3. Data and Empirical Results

The data analysed in this paper correspond to the tourism revenues (million dollars) in Turkey over the period from 1997:01 through 2010:03. The monthly data is obtained from the Association of Turkish Travel Agencies. We convert it into the natural logarithms and adjust for seasonality before the analysis by using seasonal dummies. The illustration of the data can be seen Figure 1.



We observe that tourism revenues appear to be nonstationary and may be affected by structural breaks over the sample period. Before determining the structural breaks, we start analysis by ignoring potential structural breaks and apply different versions

of tests developed by Robinson(1994a) to examine the long memory properties of the data. These tests have standard null and local limit distributions and they are efficient against appropriate parametric alternatives. Under the null hypothesis $H_0 : d = d_0$, we examine the case with a linear time trend and model the $I(0)$ disturbances to be both white noise and AR(1) processes. The one sided test statistics $\hat{r}$ for tourism revenues with $d_0 = 0, 0.05, 0.10, 0.15, 0.20, 0.25, \dots, 0.50, \dots, 1, 1.05, 1.10$ are reported in Table 1. For a given d_0 , significantly positive values of $\hat{r}$ are consistent with the orders of integration higher than d_0 , whereas significantly negative ones consistent with the orders of integration smaller than d_0 . A notable feature is the fact that $\hat{r}$ monotonically decreases with d_0 . This is something to be expected since it is a one sided test statistic.

Table 1

Robinson test results before adjusting for structural breaks

d_0	White noise disturbances	AR(1) disturbances
0	13.54	55.38
0.05	12.40	45.68
0.10	11.23	37.58
0.15	10.04	30.86
0.20	8.86	25.32
0.25	7.69	20.75
0.30	6.55	16.95
0.35	5.46	13.76
0.40	4.43	11.04
0.45	3.47	8.68
0.50	2.58	6.59
0.55	1.76	4.72
0.60	1.01**	3.01
0.65	0.34**	1.45**
0.70	-0.27**	0.02**
0.75	-0.82**	-1.29**
0.80	-1.31**	-2.49
0.85	-1.75	-3.58
0.90	-2.14	-4.56
0.95	-2.49	-5.45
1.00	-2.81	-6.25
1.05	-3.09	-6.98
1.10	-3.35	-7.65

In bold: The smallest value across the different values of d_0 .

** indicates nonrejection values of the null hypothesis at the 95% significance level.

The results in the table show that if the disturbances are white noise, H_0 (2.1.3) cannot be rejected for $d_0 = 0.60, 0.65, 0.70, 0.75$ and 0.80 . On the other hand, if the disturbances are assumed to be an AR(1) process, the non-rejection values take place at $d_0 = 0.65, 0.70$ and 0.75 . The lowest statistic across the different values of d_0 occurs when $d_0 = 0.70$ in both disturbances. It is important to note that if $0.5 < d < 1$, the process is nonstationary and exhibits long memory. Our findings show that tourism revenues are a nonstationary process with long memory when we ignore potential structural breaks. This result shows that shocks to tourism revenues in Turkey have a permanent effect. As mentioned before, Granger and Hyung (1999) and Diebold and Inoue (2001) suggest that the long memory property in the data may be due to the presence of structural breaks or regime switches. In other words, structural breaks or regime switching can generate spurious long memory behavior in an observed time series. Following these studies, we consider that tourism revenues may be affected by structural breaks over the sample period. In order to determine potential structural breaks in the data, the multiple structural break tests suggested by Bai and Perron (1998, 2003) are used in the next step of the analysis. Bai and Perron procedure allows us to test for multiple breaks at unknown dates, so that each break point is successively estimated by using a specific-to-general strategy in order to determine consistently the number of breaks. The test statistics are implemented in a Gauss programme and the results are tabulated in Table 2. The maximum permitted number of breaks is set at $M = 5$ and a trimming $\varepsilon = 0.15$ is used to determine the minimal number of observations in each segment [$h = [\varepsilon T]$ with the sample size T].

The results in the table show that both $UD_{\max}$ and $WD_{\max}$ statistics are highly significant which implies that at least one break is present in the data. All the $SupF_T(k)$ tests are significant, with k running between 1 and 5, so that at least one break would be present. But, the significance of these tests does not provide enough information about the exact number of breaks. The number of breaks can be chosen by the $SupF_T(l+1|l)$ test or the BIC and LWZ criterions. It is seen that $SupF_T(l+1|l)$ test is significant for $l=1$. Both the BIC and LWZ criterions select 3 breaks and the break dates are identified around 2000:03, 2003:06 and 2007:05. These breaks occur during the earthquake took place in the midst of tourism season at 17th of August in 1999, during the Second Supreme National Council on Tourism which was held by Ministry of Tourism in 2002 and during the Ninth Five Year Development Plan which was prepared in line with the international developments and basic trends regarding the 2007-2013 period, respectively. Using these structural breaks, we adjust tourism revenues data and re-estimate the one sided test statistics $\hat{d}$ with $d_0 = 0, 0.05, 0.10, 0.15, 0.20, 0.25, \dots, 0.50, \dots, 1, 1.05, 1.10$. The Robinson test results after adjusting structural breaks are reported in Table 3.

Table 2

Bai and Perron test results		
Specifications		
$z_t = \{1\}$ $q = 1$ $p = 0$ $h = 23$ $M = 5$ $\varepsilon = 0.15$		
Tests	Hypothesis	Statistics
SupF _T (k) Test:	H_0 : 0 break vs H_1 : 1 break	81.97*
	H_0 : 0 break vs H_1 : 2 breaks	108.277*
	H_0 : 0 break vs H_1 : 3 breaks	129.280*
	H_0 : 0 break vs H_1 : 4 breaks	96.540*
	H_0 : 0 break vs H_1 : 5 breaks	110.795*
UD _{max} Test:	H_0 : 0 break vs H_1 : an unknown break	129.280*
WD _{max} Test:	H_0 : 0 break vs H_1 : an unknown break	277.327*
SupF _T (l+1 l) Test:	SupF _T (2 1)	49.872*
	SupF _T (3 2)	6.513
	SupF _T (4 3)	1.329
	SupF _T (5 4)	0.000
Number of Breaks:	BIC: 3	LWZ: 3
Break Dates:	2000:03 - 2003:06 - 2007:05	

*denotes that the tests are significant at 1% level.

As can be seen from the table, if the disturbances are white noise, the non-rejection values take place at $d_0 = 0.40, 0.45, 0.50, 0.55, 0.60, 0.65$ and 0.70 . If the disturbances are assumed to be an AR(1) process, $H_0(2.1.3)$ cannot be rejected for $d_0 = 0.50, 0.55$ and 0.60 . The smallest statistic across the different values of d_0 occurs when $d_0 = 0.55$ in both white noise and AR(1) disturbances. It is clear that adjusting structural breaks significantly reduces the integration order but we still find some evidence of nonstationary long memory behavior in tourism revenues. It can be concluded that shocks to tourism revenues have a permanent effect.

Table 3

Robinson test results after adjusting for structural breaks

d_0	White noise disturbances	AR(1) disturbances
0	8.86	25.63
0.05	7.82	21.40
0.10	6.79	17.82
0.15	5.80	14.77
0.20	4.85	12.14
0.25	3.95	9.86
0.30	3.10	7.83
0.35	2.31	6.02
0.40	1.58**	4.37
0.45	0.91**	2.86
0.50	0.30**	1.47**
0.55	-0.25**	0.19**
0.60	-0.76**	-1.00**
0.65	-1.21**	-2.09
0.70	-1.63**	-3.09
0.75	-2.00	-4.01
0.80	-2.34	-4.84
0.85	-2.64	-5.60
0.90	-2.92	-6.29
0.95	-3.17	-6.92
1.00	-3.40	-7.50
1.05	-3.61	-8.03
1.10	-3.80	-8.53

In bold: The smallest value across the different values of d_0 .

** indicates nonrejection values of the null hypothesis at the 95% significance level.

4. Conclusions

In this paper, the time series properties of the monthly tourism revenues in Turkey over the period from 1997:01 through 2010:03 are analyzed with and without allowing for structural breaks. Before starting the analysis, we convert the data into the natural logarithms and adjust for seasonality by using seasonal dummies. First, we ignore the potential structural breaks in the data and determine the integration order by using different versions of Robinson(1994a) tests. The findings show that the tourism revenues follow a nonstationary long memory process. Following Granger and Hyung(1999) and Diebold and Inoue(2001), we consider that tourism revenues may be affected by structural breaks over the sample period and our results can be spurious when we ignore structural breaks. For determining potential structural breaks in the data, we apply the multiple structural break tests suggested by Bai and Perron (1998, 2003). According to the both BIC and LWZ criteria, 3 breaks are identified around 2000:03, 2003:06 and 2007:05 which occur during the

August 1999 earthquake, the Second Supreme National Council on Tourism and the Ninth Five Year Development Plan, respectively. After adjusting these structural breaks, we re-estimate the one sided test statistics $\hat{\tau}$. The corresponding results show that adjustment for structural breaks significantly reduces the integration order but tourism revenues still follow a nonstationary long memory behavior. It can be concluded that the shocks have a permanent effect on the tourism revenues of Turkey.

Acknowledgements

The author would like to thank Professor Mehmet Balçılar for kindly providing the Gauss codes for Robinson tests.

References

- Akış, S. (1998). "A Compact Econometric Model of Tourism Demand for Turkey." *Tourism Management*, 19, 99-102.
- Alipour, H. (1996). "Tourism Development within Planning Paradigms: The Case of Turkey." *Tourism Management*, 17, 376-377.
- Bai, J. and P. Perron (1998). "Estimating and Testing Linear Models with Multiple Structural Changes", *Econometrica*, 66, 47-78.
- Bai, J. and P. Perron (2003). "Computation and Analysis of Multiple Structural Change Models", *Journal of Applied Econometrics*, 18, 1-22.
- Baum, T. and R. Mudambi (1996). "A Country-of-Origin Analysis of Tourist Expenditure: The Case of Turkey", *Tourism Economics*, 2, 137-149.
- Diebold, F.X. and A. Inoue (2001). "Long Memory and Regime Switching", *Journal of Econometrics*, 105, 131-159.
- Gil-Alana, L.A. (1999). "Testing of Fractional Integration with Monthly Data", *Economic Modeling*, 16, 613-629.
- Gil-Alana, L.A. (2000). "Mean Reversion in the Real Exchange Rates", *Economics Letters*, 16, 285-288.
- Gil-Alana, L.A. (2001). "Testing of Stochastic Cycles in Macroeconomic Time Series", *Journal of Time Series Analysis*, 22, 411-430.
- Gil-Alana, L.A. (2002b). "Structural Breaks and Fractional Integration in the US Output and Unemployment Rate", *Economics Letters*, 77, 79-84.
- Gil-Alana, L.A. and P.M. Robinson (1997). "Testing of Unit Roots and Other Nonstationary Hypothesis in Macroeconomic Time Series", *Journal of Econometrics*, 80, 241-268.
- Gil-Alana, L.A. and P.M. Robinson (2001). "Testing of Seasonal Fractional Integration in the UK and Japanese Consumption and Income", *Journal of Applied Econometrics*, 16, 95-114.
- Goh, C. and R. Law (2002). "Modelling and Forecasting Tourism Demand for Arrivals with Stochastic Nonstationary Seasonality and Intervention", *Tourism Management*, 23, 499-510.
- Granger, C.W.J. and J. Hyung (1999). "Occasional Structural Breaks and Long Memory", Discussion Paper, 99-14, University of California, San Diego.
- Granger, C.W.J. and R. Joyeux (1980). "An Introduction to Long-Memory Time Series Models and Fractional Differencing", *Journal of Time Series Analysis*, 1, 15-29.
- Halıcıoğlu, F. (2004). "An ARDL Model of International Tourist Flows to Turkey", *Global Business and Economics Review*, 2004 Anthology, 614-624.
- Hosking, J. (1981). "Fractional Differencing", *Biometrika*, 68, 165-176.

- Kim, J.H. (1999). "Forecasting Monthly Tourists Departures from Australia", *Tourism Economics*, 5, 277-291.
- Kulendran, N. and M.L. King (1997). "Forecasting International Quarterly Tourist Flows Using Error-Correction and Time Series Models", *International Journal of Forecasting*, 13, 319-327.
- Lim, C. and M. McAleer (2002). "Time Series Forecasts of International Travel Demand for Australia", *Tourism Management*, 23, 389-396.
- Liu J., S. Wu and J.V. Zidek (1997). "On Segmented Multivariate Regressions", *Statistica Sinica*, 7, 497-525.
- Melenberg, B. and A. Van Soest (1996). "Parametric and Semi-Parametric Modelling of Models", *Journal of Applied Econometrics*, 18, 1-22.
- MOT, Ministry of Tourism (2002). "Turizmde 2. Atılım Dönemi: Çalışmalarımız ve Hedeflerimiz", Ankara.
- Mudambi, R. and T. Baum (1997). "Strategic Segmentation: An Empirical Analysis of Tourist Expenditures in Turkey", *Journal of Travel Research*, 36, 29-34.
- Robinson, P.M. (1994a). "Efficient Tests of Nonstationary Hypothesis", *Journal of the American Statistical Association*, 89, 1420-1437.
- Seckelmann, A. (2002). "Domestic Tourism-A Chance for Regional Development in Turkey?", *Tourism Management*, 23, 85-92.
- Tatoglu, E., F. Erdal, H. Özgür and S. Azaklı (2002). "Resident Attitudes toward Tourism Impacts: The Case of Kuşadası in Turkey", *Journal of Hospitality and Tourism Administration*, 3, 79-100.
- Tosun, C. (1999). "An Analysis of the Economic Contribution of Inbound International Tourism in Turkey", *Tourism Economics*, 5, 217-250.
- Tosun, C. and C.L. Jenkins (1996). "Regional Planning Approaches to Tourism Development: The Case of Turkey", *Tourism Management*, 17, 519-531.
- Uysal, M. and C.L. Crompton (1984). "Determinants of Demand for International Tourist Flows to Turkey", *Tourism Management*, 11, 288-297.
- Yao, Y.C. (1988). "Estimating the Number of Change-Points via Schwarz' Criterion", *Statistics and Probability Letters*, 6, 181-189.
- Yüksel, F., B. Bramwell and A. Yüksel (1999). "Stakeholder Interviews and Tourism Planning at Pamukkale, Turkey", *Tourism Management*, 20, 351-360.

ORGANIZATIONAL LOGISTICS, RESPONSE TO STRUCTURAL CHANGE IN THE OPERATIONAL FUNCTIONING OF THE COMPANY

The information and communication technology applied to business (ICTC) plays a pivotal role in the operational functioning of organizations. Hence, they determine the logistical structures and modify them to suit the customer satisfaction strategy defined by the company itself. There are emerging new organizational architectures from the perspective of economic business models that develop. Logistics, which was initially a supporting function, is gradually becoming organizational logistics. It is part of the optimization of complex and scattered activities through the structuring of transactions in a systemic vision.

JEL: M19

Introduction

Historically, the answer to market expectations for the company is realized through a rational organization of all economic activities starting from the supplier of raw materials to the shelf display in stores. It is, thus, worthwhile to recall that the process of meeting the needs expressed by consumers involve a chain of activities: supply – transportation – production – distribution, etc.; so, apparently, there is nothing new! What is new is rather the way all these activities are connected, integrated and coordinated to effectively meet the demand in a highly moving and demanding environment, in terms of competitive dynamics. The chain, the integration, and the coordination of activities impose, as a matter of fact, a rationalization of business interfaces (internal and external); a rationalizing that requires a different approach to the structuring of the company. It is no more structured in terms of various traditional functions that it comprises, but in terms of flows passing through it, this supposes an optimal management of these flows at each stage of the value creation process. Note that any model of economic business can be understood essentially through the structuring of flows: informational and physical.

The response to the consumer is underlying two fundamental principles today: the "time to market"² and the "time to customer"³. Time, thus, becomes the essential

¹ I. Chitou is from University of Paris 13, Paris, France, e-mail: ibchitou@yahoo.fr.

element of economic competitiveness and the speed of response of firms grows more quickly. In these circumstances, new organizational forms that are best suited to alternative economic models of companies under time pressure and rapidly changing environment take place. The traditional organizational structure (rigid) gradually disappears in favor of polymorphic and flexible structures, regulated by integrated information systems.

The changes wrought by the Information and Communication Technology applied to the Company (ICTC) and changes in economic conditions (high competitiveness, market instability, etc.) force a reorganization of the consumers' needs satisfaction system (firm system). It is, thus, necessary to note that the search for the local performance based on the taylorist model is no longer sufficient to determine the effectiveness of the firm. The point is rather about seeking consistency and integration in all the chains of internal and external activities of the firm in order to reconcile productivity and flexibility while ensuring full transparency of the Company – Market system (C-M).

This article aims to highlight the process of systemic and systematic structuring of all business activities in an approach to overall optimization of the system Production – Market. The time element and the information systems control, thus impose a different restructuring of the firm, based on the flows that, moreover, force to the merging of the traditional functions of the firm. There arises a new organizational architecture of the company made up of constellated cells in dynamic interactions with one another that can be understood by what could conveniently be designated under the term: *organizational logistics*.

Through *organizational logistics*, it should be understood a logistics that organizes all activities and processes (both internal and external) of the firm in a systemic manner. It requires a synchronic approach to informational and physical flows through the ICTC and a high-performance collaborative management of the relations between economic partners in order to satisfy – at best – the customer in terms of quantity, quality, deadline, and at a low cost while providing a satisfactory framework of profitability for the company, in a dynamically competitive environment.

It can be seen as a model of firm organization through a schematic representation of the overall structure of the flows (mainly informational and physical) and the sequence of activities from the supplier to final customer, clearly showing the main sub-systems (links) with real added value. Such an approach allows an overview of the different actors involved in an offer and to be able to define areas of resilience in the chain of activities. Since the operational structure of the company changes under the effects of environmental forces, then, can we consider the organizational

² “Time to market”: It is the time between the conception of a product and its display on the market. That time must be very short.

³ “Time to customer”: It is the time between the reception of an order and the effective delivery of the ordered good. That time must be very short.

logistics as a means of rationally shaping the flow organization in order to better meet customer satisfaction?

As a vector, rationally structuring the operational functioning of the company, logistics may be seen as the answer to the organizational complexity of productive activities (I). It can be subjected to a modeled representation of flows, revealing the focal actors involved in a supply (II).

1. Logistics and Organizational Complexity of the Company

Increasingly, the operational organization of companies is becoming complex as a result of the multiplication of variables that structure it. Thus, it becomes more difficult to understand the overall firm functions. To this end, it is necessary to find organizational structures that help capture - at least - a synoptic way, the focal points of flow network (outbound and inbound) that determine the essential components of the operational functioning of the company. The logistic chain describes the sequence of business activities from upstream to downstream; on the other hand, organizational logistics tends to go beyond, making it possible to quickly grasp the company's operational functionality in comparison with its economic model and collaboration with its partners. From that point of view, it tends to present, in a simplified way, the complex organization of the C-M system so as to better define the mechanisms of control of the sub-units (sources of added value) that constitute it.

1.1. The Company, a Complex Structured Organization

Let us recall that the complication of the C-M system, making organizational processes more complex, makes a stiffened model of production of the taylorist culture obsolete, as a matter of course, in comparison with the environment that becomes very unstable. Now, the question at stake is to single out the interconnection between the components making up the company System in order to better understand the overall structure of the process of value creation. All the activities of the company are understood and structured as a "*value chain*"⁴ giving a new systemic vision of the productive structure. It is important to organize the company in such a way that all the operative functions (supply, production, distribution, finance) are interlinked in a process of maximizing the value perceived by the customer. Thus, from a static and monolithic perception of the productive organization in comparison with the taylorist culture of business operations, we moved to polymorphic and polycentric forms of production. The firm and the market

⁴ "To analyze the sources of competitive advantage, it is necessary to systematically examine all the operations of a firm and their interactions. The main instrument for achieving this is the value chain. The value chain breaks down the company into relevant operations in terms of strategy, in order to understand the behavior of costs and capture existing and potential sources of differentiation. A company acquires a competitive advantage by performing these strategically important operations cheaper or in a better way than its competitors." Porter, M. L'avantage concurrentiel. Inter-Editions, Paris, 1986, p. 49.

constitute a complex system, covered by flows (informational flows, physical flows and financial flows) whose components are in dynamic interactions. In these conditions, the activities cannot be understood sequentially, but rather in a comprehensive manner. For example, a reception error of an input inevitably has an unsettling effect on the overall activities of the C-M system (from the supply processing service to the final customer through all organic functions). For this, it is normal to admit that any component of the business must be defined in relation to the whole V-M system.

In this approach, it is advisable to go beyond the traditional definition of company, namely: "... a structured autonomous organism that develops goods and services to meet the needs on the market expressed by consumers, or by other businesses."⁵ It is rather, a combinative system whereby actors (skills, knowledge, know-how, interpersonal skills, know-why, know-how), organization (the various combined functions "organize to produce efficiently"), means (physical), and environment (market, technology, government, competitors, suppliers, customers, consumer associations, economics, ecology...) are structured in a rational and harmonious way in order to best satisfy the customer, the only judge of the value that is created and supplied. Indeed, optimization of the business must be understood broadly, it should not be the result of the optima summation (with the global optimum always being greater than the sum of the optima.) So, company, the finite system⁶ connected in a strict way to environment, an infinite system, thus offers the possibility of a global managerial thinking and ultimately permits an encompassing approach to its operational functioning.

This approach to business can be represented as shown in figure 1.

It should be noticed on this diagram, that the Company System is made up of four sub-systems each of which is in interactive relationships with the other three. It is obvious that once a sub-system is missing, there is, therefore, no question of talking of the Company System. Note that every sub-system is in itself a complex system because it is composed of many elements that interact in making the overall system more complex.

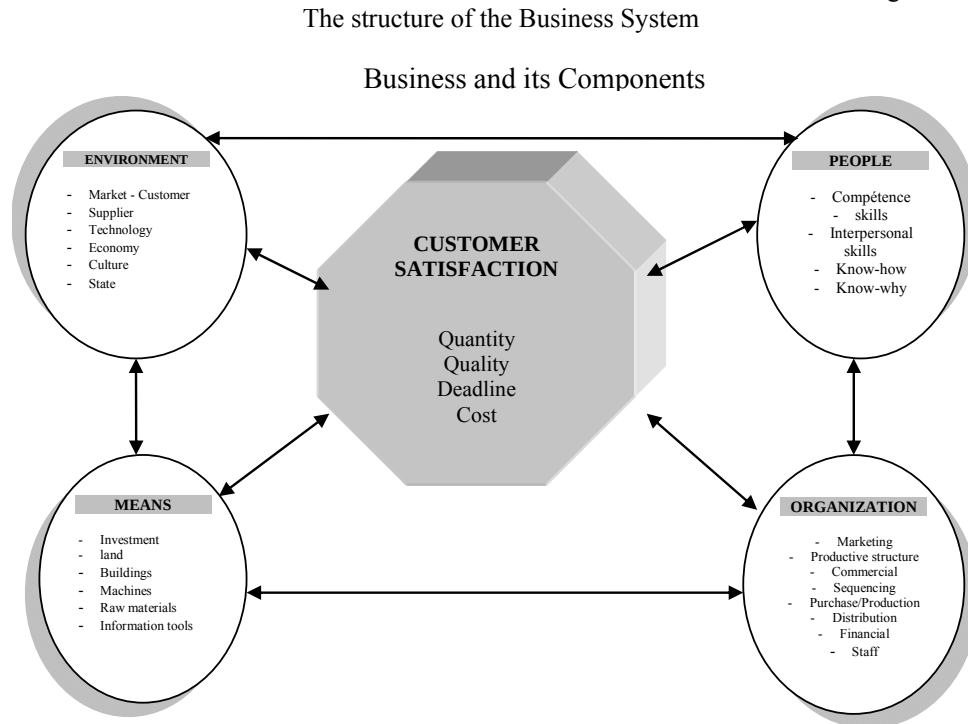
The C-M system is very complex, which results in the need to develop a global and complex thinking in order to identify its various components and to provide tools to reduce or control the complexity⁷ of the system itself so as to optimize each link in the chain of activities.

⁵ Peyrelevade, J. Economie de l'entreprise. Fayard, Paris, 1989, p. 19.

⁶ "A system is a dynamic whole that possesses as such defined characteristics and behaviors. It is made up of parts connected to each other in such a way that no part is independent from the others and the behavior of the whole is influenced by the overall action of all the parts;" Probst, G.J.B. and H. Ulrich. Pensée globale et management – Résoudre les problèmes complexes. Les Editions d'Organisation, Paris, 1989, p. 32.

⁷ "What is complexity? At first glance, it is a quantitative phenomenon, the extreme quantity of interactions and interferences between a great number of units ..., it comprises

Figure 1



The imperative of productive efficiency leads many companies to reconsider their approach to meeting the needs of customers. Indeed, faced with strong competition, most companies are forced to seek new methods of optimizing production; the implementation of these methods necessarily involves the remodeling of existing organizational structures.

1.2. The Organizational Logistics as an Approach to Reducing the Complexity of the C-M System

One of the most prominent methods of controlling the complexity of C-M is logistics. The latter "*defined as the concept of optimization of the coordination between the upstream and the downstream of the business in a competitive context*" (Mathe and Tixier, 1987). Beyond this approach, it can be accepted that it is also a mechanism for organizing activities of the company based on its economic model: in this case, it is organizing logistics and not logistics that simply supports and coordinates operations.

uncertainties, vagueness, hazardous phenomena"; Morin, E. Introduction à la pensée complexe. Editions du Seuil, Paris, 2005, p. 48-49.

Remember that "*logistikos*", a Greek word meaning "*related to calculation*" or "*pertaining to reasoning*" and "*logizomai*" ("*calculation*," "*to reason*," "*to think*") are etymons of "*logistics*" and "*logos*". Etymologically, logistics can be regarded as the reasoning through calculation. Now calculation is the "*method for representing logical relations, transforming them, developing them...*" (Le Robert, 2002).

As "*by extension, the word covers all means and methods related to organizing*" (Le Robert, dictionnaire historique de la langue française) or "*physical organization of a business*" (Le dictionnaire de notre temps, 1991) yet "*the means and methods of physical organization of a business*" (Le Robert, 2002), given the reticular character of economic models of business today and the consequent complex systems, logistics takes on a new dimension: it becomes combinative logistics. It involves combining all variables structuring the organization through reasoning, calculation, and comprehensive thinking in order to control or reduce the complexity so as to be effective.

The concept of logistics (long in use in the army) appeared in ordinary language of organizations in the 90s (especially in OCDE countries), a decade marked by economic crisis and the weakening of the Taylorist model. However, the practice of logistics has always existed whatever the production system in force there was. "*The concept of logistics is ancient. There is nothing new in connection with the elements in this area ... What is new is the way we do it*" (Glaskowsky, 1970).

Of course, any process of creating goods always leads to the coordinated management of flows (physical and informational) and the ordering of a set of operations (handling, storage, control ...) from upstream to downstream. But this practice is gradually being transformed as the overall techno-economic environment grows. Thus, the strong streamlining logistic practice that we find in the past three decades results from the combined effects of:

- Changes in technology and namely the ICTC;
- Consumerist pressure; and,
- Increasingly globalized competition and the collapse of production centers.
- Added to those are:
- Control of the ICTC which allows better management of flows;
- The significance of customer satisfaction in the business culture and strategy;
- The constant market pressure that elicits a strong mobilization of staff efforts and a permanent competitive intelligence, are indicating variables of improvement in the practice of business logistics.

As logistics has become – by necessity – a center of interest around which the management of the business is structured, logistics is emerging as one of the vectors generating the overall efficiency. It is the answer to the complication of the C-M system.

In addition, since the company's strategy is first of all, its relationship with the environment, it therefore proves that the organizational logistics tends to operationalize the strategic dimension of company on the market. It appears as an approach to strengthen the capacities of controlled actions to optimize – in a continuous way - the process of rapid response to customers.

Knowing that the more variables in a system increases, the more complex the system itself becomes, so when the C-M system becomes complex, the logistic organization, too, becomes complex. Hence, adopting the organizational logistics approach, we tend to control the overall chain of activities, and to clearly identify resilience points. Therefore, some variables being under the company's control, this will lead to a reduction of the complexity of C-M system, due simply to the optimization of the management of interfaces between subsystems (better coordination and integration of links in the logistical chain)

2. The General Model of Organizational Logistics

Logistics has to be viewed as a vector of organizational strategic process of the supply structure in which the only element linking the actors involved is the customer.

Regarded as a systematic representation, logistics is a practical approach to the systemic structuring of the organization. It makes possible the identification of all important predictors of the operational processes of the business because it aggregates the various functions thereof, and highlights their interfaces where areas of organizational inertia often occur.

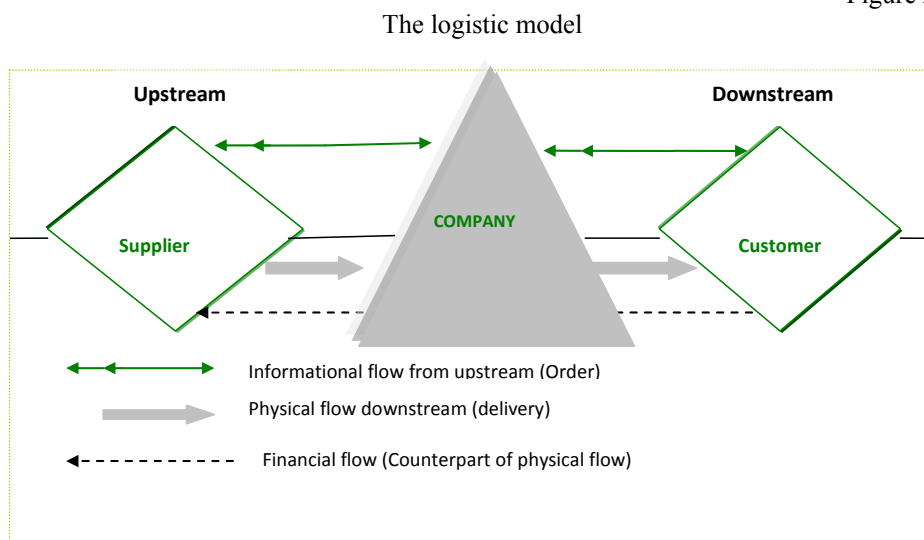
2.1. The Model of Logistics

The general model of logistics is represented in figure 2.

This model is structured around three main elements (sub-systems): the customer, the supplying company and the supplier. The supply process is triggered by the expression of a demand located downstream (customer): this expression is symbolized by a flow of information (two-way arrow from downstream to upstream). The return flow of information is the physical flow (bolded arrow from upstream to downstream). On the other hand, the counterpart of the physical flow is the cash flow (dashed arrow from downstream to upstream). In conclusion, the supply process is triggered by the downstream, that is, the customer (market): so, it is then downstream that drives all the activity sequences of customer satisfaction. The rationalization of all sequences strongly requires a better coordination between

the company and its markets (upstream and downstream), which presupposes an approach to the optimization of the subsystem interfaces management.

Figure 2



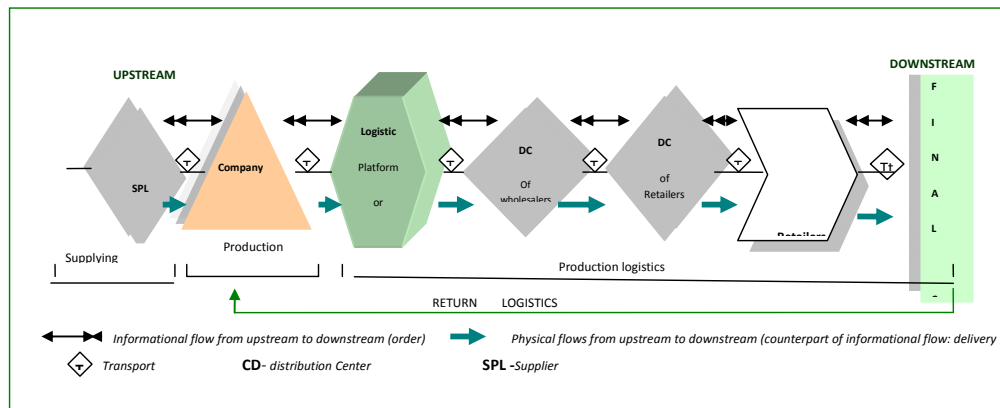
Given the importance of variables to consider, it could be argued that logistics can be taken as a *science of the combinatorial* of the company activities in an approach to looking for overall performance. It helps highlight the chain of elements structuring the competitive supply of the company. In these circumstances, *logistic science* must be admitted as the beginning of the science of organizing the operational functioning of the company with a perspective of a systemic management of its activities. This vision will make it possible to highlight the combinatorial nature which enables the development of a complex systemic managerial thinking. *Logistic science* provides a wide field for the analysis of operational processes of the company as a whole.

The production process is structured by a set of ordered and integrated operations which are themselves interdependent trades from upstream to downstream. These trades are more or less coordinated and integrated, depending on whether the company is faced with the need to optimize its production or not. This need is generally generated by the intensity of pressure of the environment: the stronger the pressure on the business environment, the higher the propensity to rationalize the production system. When external pressure remains constant, the company has to determine a permanent form of rationalization of production, that is, a process of continuous optimization of the supply of goods and services actually wanted by consumers. In short, it is the need to optimize production, which leads the company to adopt a process of rationalization of logistic practice.

The diagram below illustrates, in a general way, the organization of flows and the sequencing of the various elements (links) making up the chain of trades and activities in the process of supply from upstream to downstream, knowing that the whole system is controlled by the customer who is the structuring vector.

Figure 3

The global supply chain



It could be noted that each link in the supply chain (supplier, company, logistic platform, wholesalers' distribution center, retailers' distribution center, retailers) is itself a complex system composed of a large number of activities that require effective coordination and rationalization of their interfaces.

Note that every link has two roles in the chain: both, supplier of every link downstream customer of any link upstream. This dual role of each link explains in a fundamental way the integrating nature of the logistic chain and, moreover, gives it a systemic dimension.

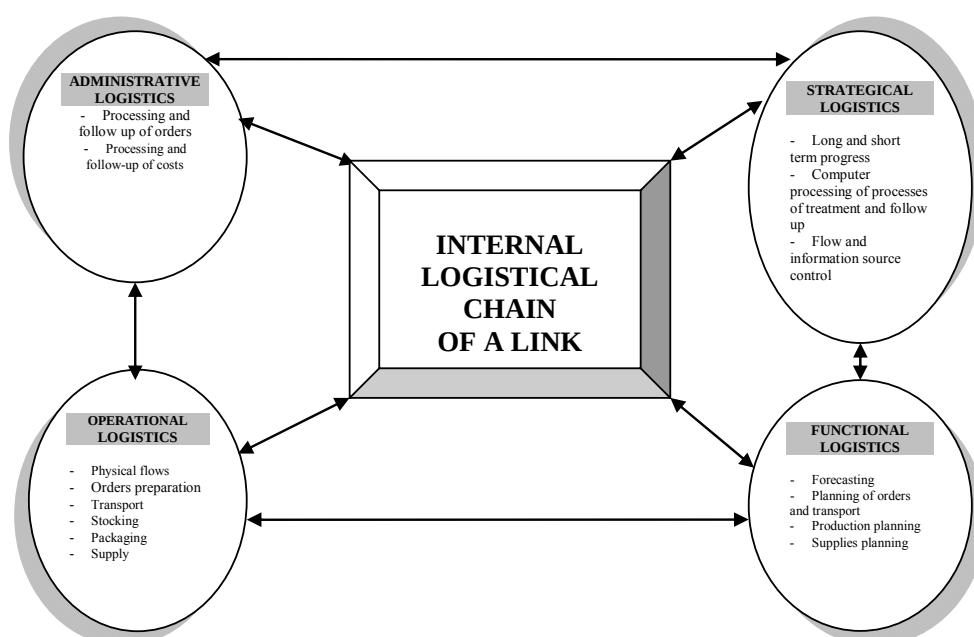
The company can, thus, be regarded as an aggregate of complex trades. Indeed, as the products become increasingly complex, their development also gets complex; hence, the production system and its organization thus imply a combinatorial of means that constantly requires finding the best algorithm. In the context of a complex economic environment, it goes without saying that the logistical operations become more sophisticated activities involving more and more sophisticated technological innovations.

Each link structures and organizes its own logistical system in relation to other links in the overall supply chain. The following diagram illustrates the structure of a complex and complete link (subsystem).

It results from this pattern that the logistics of a link (sub-system) is the combination of administrative, functional, operational and strategic logistics forming a coherent "whole".

Unlike the conventional production method based on fordo-taylorist theses - that advocate a fragmentation of the production system by serious decomposition of tasks, the overall trend moves towards a modular organization of activities, requiring grouping poles, which are themselves very complex activities. New technologies (robotics, industrial automation, industrial computing, digital controls, computer assisted group techniques...) promote the consolidation of operations and their effective treatment. Therefore, they allow to control or even reduce the complexity of the production system by optimizing the couple business/market.

Figure 4
The structuring of the organizational logistics of each link in the chain



Being themselves aggregates of skills, trades require levels of increasingly high technology requiring the use of a multi-skilled workforce. The structural complexity and organizational system of production requires better management of the interfaces of various interlinked activities leading to an economic supply. Thus, it should be noted that a "simple" activity of handling (formerly) requires (today) complex operations which are of great importance in the supply chain. For example, errors of upstream handling can lead to serious consequences downstream of the business (rise of costs, shortage, overloading, loss of customers ...). Ultimately, it is then, these different aspects that finally give the organizational logistics its systemic nature.

2.2 The Determinants of Organizational Logistics

Since the activities are increasingly interconnected or integrated (systems of integration of supply partners: suppliers, sub-contractors, manufacturers, wholesalers, retailers ...), the supply processes are similar to a cobweb construction where any movement of a thread causes the whole system to vibrate. To characterize this phenomenon of interactive activities producing customer value, Landier (1987) considers the company as a "poly-cellular" structure: "... *The new business model, on the other hand, is seen along a poly-cellular structure... What is true within itself is true of the company's relationships with external partners; with the vertical upstream (suppliers) and downstream (clients) relationships gradually are being replaced by the multifaceted relationships based on the company's ability to stand in the middle of a constellation of partners ... with whom it maintains permanent relationships.*"⁸ In the same vein, R.J. Schonberger (1990) describes the production as "cellular production". In a more stressed way, J.P. Durand (2004) describes the business as a system of "reticular integration."⁹

The management of complex phenomena and the coordination of trades (both internal and external) of the firm, therefore, require a strong potential of tools for collecting and processing information. This production context requires *ipso facto* a better organization and timing of flows (internal and external) of the company. Knowing that a flow is a displacement of elements in time and space, there arises the problem of delay of their journey in the C-M system. It should be noted that the time and its control becomes a fundamental variable in the process of seeking the overall economic efficiency.

It is in this context that the business logistic practice is rationalized to ensure a better customer satisfaction in terms of time saving, better quality of supplied product and at competitive cost. This can be illustrated by the perception of A. Detoef (1982) on analyzed economic activities in terms of flows as seen in the following passage: "... *Half of a port is occupied by ships that do nothing, half of a network by waiting cars, half of a factory by immobile goods. What benefit, if all ships worked, if all cars were rolling, if all goods were circulating! The speed of money is the basis of financial comfort, the speed of movement of things is the basis of economic prosperity. It is a sustainable industry that sells good quality ... Because the price is repaid only once; delivery took place only once, but the use is for all time.*"¹⁰

Overall, "Logistics becomes an organizational culture of the complexity and effectiveness, in situation of risk of entropy and disintegration of its processes facing extreme turbulences in the environment, and seeks participation of all stakeholders, beyond their rivalries and antagonisms of short term." (Colin, 1996) In other words, it enables the management of the diversity of relationships and interactions in an optimal way in a highly competitive environment.

⁸ Landier, H. L'Entreprise face au changement. éd. EMM (2^{ème} édition), 1987, p. 121.

⁹ Durand, P.-P. La chaîne invisible. éd. SEUIL; 2004, p. 21.

¹⁰ Detoef, A. Propos de O. L. Barenton Confisseur. éd. D'Organisation; 1982, p. 30-40.

Furthermore, it should be noted that the propensity for the rationalization of logistic practices varies depending on the nature of the market. This deduction - *a priori* - is justified by numerous studies (theoretical and empirical) on the comparative performance of companies in a situation of monopoly (especially non-economically justified) and competitive ones. Indeed, firms operating in protected areas (absence of competition) feel less the need to optimize their logistic practices as competitive pressure is almost nil, "organizational entropy" (or "entropy of effort")¹¹ is high; which results in the birth of inefficiency-x¹² in the process of customer satisfaction (sub-optimal flows). Overall, the company makes no effort to streamline the management and coordination of trades or develop production methods to allow the minimization of costs. *"In a protected environment, no company feels the need to minimize costs. Management has no reason to pass on the pressure through the various levels of hierarchy to encourage more efficient levels of effort."* (Leibenstein, 1986) This is the case – to some extent – of monopolistic businesses. The situation is - perhaps – different in the context of "questionable markets."¹³ Although the phenomenon of globalization of markets and privatization more and more tend to make markets of companies that have till then been in a monopolistic situation at the local level "questionable".

Yet, with regard to companies exposed to competition, "organizational entropy" is almost nil. This means that managers improve logistic practices in order to reduce tensions caused by the market turbulence, while eliminating pockets of inefficiency that may occur in the productive structure. There is, therefore, a permanent competitive wakefulness in these companies and the reflex of hunt of wasteful use of resources is acquired. They make constant efforts to eradicate the structural deficiencies and eliminate wasteful use of resources such as overproduction, superfluous stocks, manufacturing defects, downtime, etc. *"The external environment imposes pressure on the company executives who in turn pass it on to other members of the firm from the top to the bottom of the hierarchy. Maintained over a long period, a high degree of competition, to raise sufficient external pressure so that it results in an approximation of the minimization of costs."* (Leibenstein)

Finally, consumer pressure has also played a role in changing the behavior of companies. Thus, the objective of "customer satisfaction" has become a priority for the company to such an extent that there is talk of the "culture of customer satisfaction" and the outcome is "management through satisfaction" (Dumoulin, 1994). In this case, the company is shaped in the process of customer satisfaction and not as a structure of mere combination of factors to produce goods and services for the market.

¹¹ "Entropy of the effort": a term used by H. Leibenstein to designate the degree of insufficiency of coordination between presumed objectives of the company.

¹² "Inefficiency-x" Term used by H. Leibenstein to designate types of allocative inefficiency.

¹³ A questionable market is a market whereby existing companies are vulnerable to a sudden and transitory entry (Baumol, Lanzar, Willig, 1982)

Streamlining logistic practices is not a matter of choice but a necessity; it is the answer imposed by changes in the production system. The existence of the perception of the continuing threat of reduced market share, even eviction from the field of competition, in turn acts as an incentive mechanism that encourages companies to develop optimization methods, "*a constructivist approach ... which does not seek a final status "ideal," but that which is progressing*" (Fabbe-Costes, 1994): such is the organizational logistics!

The works of Chandler on "*The Visible Hand of Managers*" (or "*Administrative Coordination*") highlight the process of streamlining logistic operations. Indeed, the depression of 1920-1922 that had resulted in a significant drop in demand, has forced many U.S. firms to review their system of storage, supply, distribution, etc., and to adjust production to demand. Chandler described the phenomenon as follows: "*... Therefore, the sharp and sustained demand between summer 1920 and spring 1922 was the first earthquake that modern businesses had ever had to face. The need for rapid adaptation of production flows with regard to the demand that came to broad daylight ... General Motors, Dupont, and other big companies responded to the crisis of 1920-1921 by applying the methods that allowed to regulate the flow of products strictly in parallel to changes in the demand, etc ...*"¹⁴ We can, therefore, infer that logistics (under its current form) can be considered as the result of a process of development of the company under the changing environmental pressures.

In terms of the research of overall efficiency, the logistic approach tends to place the company in a permanent state of optimality, maintaining consistent technical, economic, organizational, and behavioral efficiencies. It is motivated by the endless possibilities provided, on the one hand, by new production methods ("*just-in-case, just-in-time, strained flows, douki seisan,*"¹⁵) and on the other hand, by ICTC. These can:

- minimize costs (including indirect and direct costs of managerial coordination);
- monitor the production process from the beginning to the end (objective: 0 defect and 0 discarded);
- make the fitness product / market effective;
- promote greater production flexibility with regard to the velocity of the market (capacity for responsiveness and proactiveness);
- guarantee the maximum fluidity of flows (control period);
- generate a surplus of productivity (efficiency factor);

¹⁴ Chandler, A. D. La main invisible des managers. éd. Française 1988; Economica; 1977, p. 506-507.

¹⁵ Douki Seisan: the version of innovated mode of production in strained flows.

- optimally manage relationships with customers;
- effectively coordinate trade (intra-company and inter-company);
- effectively remove areas of inertia (internal, external interfaces of trades).

Logistics has many advantages from the economic perspective: *"the logistic function involves new goals, increase revenue through the creation of customer value, and accelerate flows in order to reduce capital mobilization... Logistics plays a key role insofar as it is one of the most important ways to generate revenue across the system and keep the costs down in the various activities of the company."* (OECD, 1996)¹⁶

The logistic approach is, therefore, to supply new organizational structures and social relations that meet the objective of overall efficiency. It does this by ensuring the consistency of the different objectives of the traditionally fragmented functions in order to maximize the overall effectiveness. It appears as a vector of the internal dynamics of productivity, aided by a mobilization of efforts from upstream to downstream in the process of "customer satisfaction".

The logistic approach promotes the emergence companies that can be regarded as *"the truly productive organization"*, an organization defined *"as one that efficiently uses its resources in the long term, one which is able to respond effectively to new and unexpected situations, and one that has all the characteristics ...: focusing on customer satisfaction, disciplined, but innovative, stable but able to experiment, simultaneously global and local, committed to quick in-service training, and simultaneously loose and strict focusing on how people work."*¹⁷ Organizational logistics deliberately participates in the culture of lean production.¹⁸

Conclusion

Organizational logistics appears both as a way of representing the architecture of the operational functioning of the company by structuring the flows (informational and physical), and a conceptual tool of operational capability of the company in connection with its economic model necessarily underpinned by ICTC. It offers possibilities to control or reduce the complexity of C-M.

So, once the company sets its business model, its organizational logistics allows it to format the operational architecture and the combinatorial representation of its activities from the different flows passing through it (incoming and outgoing). So, we should consider the organizational logistics as the practical side of the decompartmentalized analysis of the company and its operational systemic dimension.

¹⁶ OCDE. Logistique intégrée avancée pour le transport de marchandises. OCDE, 1996, p. 47.

¹⁷ Idem, p. 158.

¹⁸ The lean-production: production or manufacturing without waste.

The organizational logistics falls within a strategic vision of the company in order to improve or to strengthen its competitive position in the market. The structures of organizations change according progress in the BICT and the global environment of economic models.

References

- Allab S., Swyngedauw N. et Talandier D. (2000) : La logistique et les nouvelles technologies de l'information et de la communication, Ed. Economica, Paris
- Aurifeille J.-M., Colin J, Fabbe-Coste Na., Jaffeux C. et Paché G. (1997): Management logistique, une approche transversale ; Ed. Litec, Paris
- Baumol W. J. (1962), "On the theory of expansion of the firme", American Economic Review, L.II, N° 5, P. 1079, décembre
- Baumol W. J. , Panzar J. C. Et Willig R. D. (1988), Contestable markets and the theory on industrie structure, Harcourt Brace Jovanovich, Publishers
- Biteau R. et Biteau S. (2003), La maîtrise des flux industriels ; Editions d'Organisation, Paris
- Breuzard J.-P. et Fromentin D. (2004), Gestion pratique de la chaîne logistique Une vision globale, des outils de management et de progrès ; Les Editions Demos, Paris
- Breuzard J.-P. et Fromentin D. (2005), Réussir la logistique des activités de services, Les éditions Demos, Paris
- Brunet H. et Le DEEN Y. (1990), La démarche logistique AFNOR, France
- Burlat P. et Campagne J.-P. (2001) (sous la direction de), Performance industrielle et gestion des flux, Lavoisier, Paris
- Campagne J.-P. et Burlat P. (2001) (sous la direction de), Maîtrise et organisation des flux industriels, Lavoisier, Paris
- Chandler A. D. (1988), La main visible des managers (trd.fr.), Economica, Paris
- Chitou I. (1995), « Logistique et reengineering », La logistique à la croisée des chemins : variété ou disparité ? , Arfilog, IUT Montluçon Université Blaise Pascal, p. 25-47 31 mai
- Chitou I. (1996) « Affinement de la logistique d'entreprise et performances organisationnelles » , Organisation de l'entreprise et logistique, CERL, IUT Saint-Nazaire, Université de Nantes, p. 51-59 14 novembre
- Chopra S. et Meindl P. (2007), Supply chain management; Strategy, Planning & operations, Pearson Prentice Hall
- Christopher M. (1992), Logistics and supply chain management; Pitman Publishing/Financial Times, Londres
- Christopher M. (2005), Supply chain management. Créer des réseaux à forte valeur ajoutée (3ème Pearson, Education France, Paris
- Claver J.-F., Gelinier J. et Pitt D. (1997), Gestion de flux en entreprise : modélisation et simulation, Hermès, Paris
- Colin J. et Fiore C. (1986), La logistique, clé de l'introduction du temps réel dans la production, Ed. Paradigme, Paris
- Colin J. (1996) « La logistique : histoire et perspectives » Logistique & Management – ISLI, vol. 4, n° 2, p. 97-112
- Cooper C.M., Ellram M. L. et Gardener T. J. (1995), « Construire une chaîne logistique interentreprises : le pari du XXI^{ème} siècle », Logistique & Management – ISLI, vol. 3 n° 2, p. 35-46
- Cooper J. (1994), Logistics and distribution planning, Kogan Page, LTD, Londres
- Daganzo F. C. (2003), A theory of supply chains, Springer-Verlag Berlin Heidelberg
- Darre Y. (1993), La fonction logistique – Une nouvelle fonction dans l'entreprise, CEREQ, Paris
- Detoeuf A. (2002), Propos de O. L. Barenton – Confiseur, Editions d'Organisation, Paris
- Donnadieu G. et Karssky M. (2002), La systémique, penser et agir dans la complexité, Editions Liaisons, Paris
- Dornier Ph.-P. et Fender M. (2001), La logistique globale. Enjeux, Principes, Exemples, Editions d'Organisation, Paris

- Dornier Ph.-P., Ernst R., Fender M. et Kouvelis P. (1998), Global operations and logistics. Text and cases, John Wiley & Sons Inc
- Dornier Ph.-P. (1991), Plein flux sur l'entreprise- La nouvelle logistique. De la logistique des stocks à la logistique des flux ; Editions Nathan, Paris
- Dudouet C (1996), « Justification économique d'une démarche logistique globale en flux tirés », Logistique & Management – ISLI, vol. 4 n° 2, p. 51-57
- Dumoulin J.-L. (1994), Clients satisfaits, entreprise gagnante ; Les Editions d'Organisation, Paris
- Durand J.-P. et Hatzfeld N. (2002), La chaîne et le réseau ; Editions Page Deux – Collection « Cahiers libres », Lausanne
- Durand J.-P. (2004), La chaîne invisible ; éd. Seuil ; Paris
- Etco C., Chitou I. et Costin M. (2005), « La logistique hospitalière : une nouvelle politique d'optimisation des moyens en milieu hospitalier », Revue Economie de la Santé et Management ; n° 3, Chisnau, Moldavie, p. 5-11
- Everaere Ch. (1997), Management de la flexibilité ; Ed. Economica, Paris
- Eymery P. (1997), La logistique de l'entreprise ; Hermès, Paris
- Eymery P. (2003), La stratégie logistique ; Col. « Que sais-je ? », PUF, Paris
- Fabbe-Costes Na (1995), (édités par) : Actes des premières rencontres internationales de la recherche en Logistique, Université de la Méditerranée (Aix-Marseille II) – Palais du Pharo, Marseille, 25 et 26 janvier
- Fabbe-Costes Na. (1994), « Le processus logistique : support 'fœcond' d'une démarche de reengineering et lieu d'apprentissage organisationnel » (communication) 4^{ème} rencontre MXC, Aix-en-Provence
- Fiore C. (1990) La logistique en Europe. Une nouvelle stratégie client, Les Editions d'Organisation, Paris
- Frazelle H. E. (2002), Supply chain strategy ; McGraw-Hill
- Giodano-Spring S et Travaillie D. (2006), « Chaîne logistique intégrée et intégration des informations comptables », Logistique & Management – ISLI, vol. 14 n° 2, p. 3-13
- Glaskowsky N. (1970), The computer as a logistics tool, Chalmers Tekniska Högskola, Göteborg, Suède
- Guillosson P. (1996), La logistique de soutien et son environnement ; Editions Nathan, Paris
- Landier H. (1987), L'entreprise face au changement, Entreprise Moderne d'Edition, Paris
- Langford W. J. W. (1995), Logistics. Principles and applications, McGraw-Hill
- Laurentie J., Berthelemy F., Grégoire L. et Terrier Ch. (2000), Processus et méthodes logistiques – Supply chain management, AFNOR, France
- Lawrence P. R. et Lorsh J. W. (1973), Adapter les structures de l'entreprise (trad. fr.) Editions d'Organisation, Paris
- Le Denn Y. (2001), La chaîne logistique au service du client – Supply chain management – Tome 1 : La mise en place ; CELSE, Paris
- Le Denn Y. (2001), La chaîne logistique au service du client – Supply chain management – Tome 2 : La gestion et le contrôle ; CELSE, Paris
- Leenders R. M. et Fearon E. H. (1997), Purchasing & supply management ; Irwin/McGraw-Hill
- Leibenstein H. (1966), "Allocation efficiency vs X-efficiency" American Review – p.392-415, juin
- Leibenstein H. (1986), « Micro-économie et théorie de l'efficacité-X » Crise et renouveau de la théorie économique (sous la direction de D. Bell et I. Kristol), Bonnel-Publisud, Paris p. 169-189
- Marchal A. (2006), Logistique globale. Supply chain management ; Ellipses Editions, Paris
- Martin J.A et Landvater V. D. (1998), Principes et perspectives du réapprovisionnement continu au cœur de la supply chain (éd. française) ; Jouenne & Associés, Paris
- Mathe H. et Tixier D. (1991), La logistique ; Col. « Que sais-je ? » (2^{ème} éd.) PUF, Paris
- Medan P. et Gratacap A. (2008), Logistique et supply chain management ; Intégration, collaboration et risques dans la chaîne logistique globale ; Dunod, Paris
- Melèse J. (1991), L'analyse modulaire des systèmes (AMS), Les Editions d'Organisation, Paris
- Moreau F. A. (2003), L'entreprise élargie : de nouvelles formes d'organisation ; Insep Consulting Editions, Paris
- Morin E. et Le Moigne J.-L. (1999), L'intelligence de la complexité ; L'Harmattan, Paris
- Morin E. (2005), Introduction à la pensée complexe ; Editions du Seuil, Paris

- Morton Scott S.M. (1995), *L'entreprise compétitive au futur* (trad.fr.) ; Edition d'Organisation, Paris
- Mougin Y. (2002), *La cartographie des processus. Maîtriser les interfaces* ; Editions d'Organisation, Paris
- Nakhla M. (2006), « Supply Chain Management et performance de l'entreprise Value Based Supply Chain Management Model », *Logistique & Management- ISLI*, vol. 14, n° 1, p. 65-77
- North D.C. (1978), "Structure and performance: The Taste of Economic History", *Journal of Economic Literature*, 16(3), septembre
- OCDE (1992), *La logistique avancée et transport routier de marchandises* ; OCDE, Paris
- OCDE (1996), *Logistique intégrée avancée pour le transport de marchandises* ; OCDE, Paris
- Paché G. (1994), *La logistique : enjeux stratégiques*, Vuibert, Paris
- Pateyron E.-A. et Salmon R. (1996), *Les nouvelles technologies de l'information et l'entreprise* ; Ed. Economica, Paris
- Pesqueux Y. et Tyberghein J.-P. (2009), *L'école japonaise d'organisation* ; AFNOR, France
- Peyrault Y. (1990), *Gestion rationnelle de la logistique* ; ESF éditeur, Paris
- Peyrelevade J. (1989), *Economie de l'entreprise*, Fayard, Paris
- Pimor Y. (1998), *Logistique .Techniques et mise en œuvre* ; Dunod, Paris
- Poirier C.-Ch et Reiter E. S. (1996), *La supply chain : optimiser la chaîne logistique et le réseau interentreprises* ; Dunod, Paris
- Pons J. et Chevalier P. (1993), *La logistique intégrée* ; Editions Hermès, Paris
- PORTER E. M. : *L'avantage concurrentiel. Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance* ; InterEditions, Paris, 1986
- Porter E. M. (1990), *Choix stratégique et concurrence. Techniques d'analyse des secteurs de la concurrence dans l'industrie* ; Ed. Economica, Paris
- Probst G. J. B. et Ulrich H. (1989), *Pensée globale et management – Résoudre les problèmes complexes* ; Les Editions d'Organisation, Paris
- Roux D. (2004), *Laborgistique. Nouvelle stratégie pour le management* ; Ed. Economica, Paris
- Schonberger R.J. (1990), *Building a chain of customers*, The Free Press, New York
- Scott Morton S. M. (1995), *L'entreprise compétitive au futur. Technologies de l'information et transformation de l'organisation* ; Les Editions d'Organisation, Paris
- Seiersen N. (1996), « Technologies de l'information pour une chaîne logistique performante » *Logistique & Management – ISLI*, vol. 4 n° 2, p. 85 -96
- Seuring S., Müller M., Goldbach M. et Schneidewind U. (2003), *Strategy and organisation in supply chains*; Physica-Verlag Heidelberg.
- Simonot P.-Y. et Roure J. (2007), *Logistique collaborative ; Une question d'avenir* ; Ed. Economica, Paris
- Stadler H. et Kilger C. (2000), *Supply Chain Management and Advanced Planning. Concepts, models, software and case studies*; Springer – Verlag Berlin Heidelberg,
- Stock R. J. & Lambert M. D. (2001), *Strategic logistics management*, McGraw-Hill, Higher Education, Singapore
- Tarondeau J.-C. (1999), *La flexibilité dans les entreprises* col. « Que sais-je ? » ; PUF, Paris
- Tixier D., Mathe H. et Colin J. (1983), *La logistique au service de l'entreprise. Moyens, mécanismes et enjeux* ; Bordas, Paris
- Tixier D., Mathe H. et Colin J. (1996), *La logistique d'entreprise, vers un management plus compétitif* (2^{ème} éd.) ; Dunod, Paris
- Toffler A. (1971), *Le choc du futur*, Editions Denoël, Paris
- Toffler A. (1980), *La 3^{ème} vague* Editions Denoël, Paris
- Tyndall G., Gopal C. Partsch W et Kamauff J. (1999), *Supercharging supply chains – New ways to increase value through global operational excellence* ; John Wiley & sons, Inc
- Tysebaert J.-M (2001), *Les logiciels de gestion hautement intégrés. Préparation par l'ingénierie de métier* ; Editions Technip, Paris
- Vallin Ph. (1999), *La logistique – Modèles et méthode du pilotage des flux*. Ed. Economica, Paris
- Wackermann G. (2005) (sous la direction de), *La logistique mondiale. Transport et communication*. Ellipses, Paris

СЪСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА ПЛОЩИТЕ СЪС СТОПАНСКО ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ

Икономическата карта на Европа радикално променя своите параметри и налага нови постулати в развитието на националните стопанства, които са градивна част на общия европейски пазар. Амбицията на България да привлече трафика на материалните потоци по направления извън географския обсег на Съюза трябва да стъпи на сериозна основа. Тя включва изграждането на площи с подчертано стопанско предназначение, каквито са логистичните, индустриалните, офис и търговските площи.

Изведени са съвременни тенденции и са определени насоки за развитие на площите със стопанско предназначение на базата на теоретичен преглед и анализ на тяхното състояние в България. В този контекст е дефинирана същността на площите с логистично, индустриално, търговско и офис предназначение в теоретичен план. Анализирано е състоянието им у нас на базата на емпирични данни и са очертани съвременните насоки за тяхното развитие в границите на страната.

JEL: F19; L79; L81; O39

Въведение

Динамичните промени в икономиката, увеличената глобална конкуренция, появата на нови пазари, поскъпването на природните ресурси, използването на модерни и скъпи технологии през последните десетилетия, съвременните построени законодателни мерки и сериозните икономически и финансови трусове пораждаат необходимостта от внедряване на актуални за времето си стопански практики. Те целят по-гъвкаво, по-качествено и ефективно производство, ориентирано не толкова към масовите потребители, колкото към пазарните потребности на индивидуалните клиенти. Конструктивните промени в икономиката дефинират и нуждата от функционалното преориентиране на

¹ Донка Димитрова Желязкова е главен асистент в катедра „Икономика и управление на търговията“ и в катедра „Логистика“ на Икономически университет – Варна, бул. „Княз Борис I“ №77; тел: 052-660488; GSM: 0898-300293; e-mail: donskeyus@yahoo.com.

фирмите към изграждането и експлоатацията на модерни, гъвкави и адаптивни площи с логистично, индустриално, търговско и офис предназначение.

В съответствие с поставената цел разработката е обособена в три структурни части, които са логически обвързани помежду си. В първата в теоретичен план са разгледани площите със стопанско предназначение, като е направен теоретичен обзор на тяхната същност и класификация по определени критерии. Във втората част се изследва състоянието на площите с логистично, индустриално, търговско и офис предназначение в България при съвременните икономически условия. В третата част са разкрити съвременни тенденции за развитието на тези площи в страната, като интересът е насочен към изграждането на високотехнологични паркове, които ще допринесат за преодоляване на сериозното изоставане на страната в направлението на научната и развойна дейност.

Съвременните икономически условия в България създават сериозна основа с теоретична значимост и практическа приложност за научнообосновани изследвания в очертаните насоки.

1. Същност, видове и роля на площите със стопанско предназначение в съвременните условия

В условията на засилена конкуренция, ускорени процеси на глобализация, изменения в практиката на държавното регулиране в бизнеса, повишаване степента на сложност на продуктите, увеличаване на продуктивния асортимент, намаляване на жизнения цикъл на продуктите, на промени в разделението на труда и повишаване на качественото равнище на фирмения мениджмънт² нараства ролята на площите със стопанско предназначение.

В литературата липсва ясно изразено становище относно същността и видовете съвременните площи със стопанско предназначение, които в тук разглеждаме като логистични и индустриални, търговски и офис площи.

1.1. Същност, видове и роля на логистичните и индустриални площи

За да бъдат конкурентоспособни фирмите на пазара, освен да произвеждат висококачествена продукция на приемлива цена, трябва да бъдат там и тогава, където и когато възниква търсенето на техните продукти, и то в нужните количества. За целта е необходимо „...постигането на по-висока степен на интеграция в управлението на логистичните дейности и функции...”³ и модерен облик на площите с логистично предназначение, предвид тяхната

² Чанкова, Л. Фактори за прилагане на логистичната концепция в стопанската практика.

– Логистиката в теорията и практиката. С.: ИБИС, 2009, с. 264-272.

³ Чанкова, Л. Развитието на съвременната логистика в България като условие за икономически растеж. – Известия, N 4, 2006, с. 17.

роля за осигуряване на нормалното придвижване на материалните потоци до мястото на потребление, което е невъзможно без концентриране, съхраняване и обработка в определени пунктове на необходимите запаси.⁴

В съдържателен план логистичните площи представляват пространства, които гарантират безпроблемно протичане на логистичните процеси, тяхната прозрачност и проследимост в реално време и служат като база за постигане на основните задачи на логистиката. Те са свързани с: формиране на икономически обосновано предлагане на фирмата, осигуряващо достигане на най-висока ефективност; създаване и задържане на конкурентни предимства; изграждане на интегрирана ефективна система за регулиране и контрол на материалните и съпътстващите ги потоци; задоволяване на търсенето на вътрешните и външните потребители при съществуващата организационно-техническа база за максимизиране на печалбата на фирмата; осигуряване на максимално възможно равнище на обслужване на клиентите и удовлетворяване на техните изисквания с минимални общи разходи.

Следователно логистичните площи съдействат за постигането на основната цел на съвременната логистика, свързана с интегрираното управление на материалните⁵ и съпътстващите ги информационни, финансови и човешки потоци, с оглед осигуряването на високо ниво на обслужване на клиентите при минимални общи логистични разходи, спазвайки основните принципи точно навреме, точно на място, в точното количество и с точното качество, на точния клиент, при точните условия.

Специфичните особености на логистичните площи могат да бъдат локализираны в зависимост от мястото, което заемат в границите на логистичната система:

- Логистичните площи в подсистема „снабдяване” ще свързваме с това пространство, което създава условия за приемане и запазване на материалните потоци под формата на суровини, материали, резервни части и консумативи в желаното количество и качество до момента на тяхното физическо преместване в сферата на производство.
- В рамките на производствената подсистема логистичните площи представляват тази територия от предприятието, която осигурява условия за постигане на основната задача на производствената логистика, свързана с управлението на материалния поток от суровини, материали и незавършено производство вътре в предприятието, създаващо материални

⁴ Ангелов, Д. и Д. Желязкова. Стопанска логистика. Учебно помагало. Варна: Наука и икономика, 2007, с. 73.

⁵ Holy Icu, Y. & M. Getty. BCI. – In: Sales & Distribution. Elex Media Komputindop. 2006, p. xvii.

блага или оказващо услуги, като съхранение, разфасовка, опаковане, сортиране и др.⁶

- В подсистема „дистрибуция“ логистичните площи осигуряват пространствен капацитет за нормалното протичане на всички операции по складиране, групиране, обработка, защитно опаковане, сортиране, консолидиране, комплектовка, формиране на товарни единици, товарене, разтоварване и т.н.⁷ на готовия продукт.

Извън обсега на фирмената логистика най-значимите съвременни логистични площи са съсредоточени в т. нар. логистични центрове. С тяхното изграждане се създават условия за по-добро обслужване на потоците от стоки в дадена страна, регион и интеграционна общност.⁸ Под логистични центрове трябва да разбираме: “Многофункционален терминален комплекс, разположен в общ мрежови транспортен възел. Комплексът изпълнява функции на логистичен транспортно-разпределителен център, обезпечаващ: координацията и взаимодействието между различните видове транспорт; товаро-разтоварните дейности; краткосрочното и дългосрочно съхранение на товарите; извършването на необходимите митнически процедури; експедиране на товарите; доставката на товарите до клиента на принципа “от врата до врата” и “точно навреме”; предоставянето на пълен комплекс от сервизни и търговско-делови услуги, в т.ч. производствено-технически, банкови, информационни, консултантски и други видове транспортно-логистични услуги”.⁹ Следователно многофункционалният терминален комплекс обединява многообразието от сложни операции и дейности, свързани с ефективното придвижване на продуктите, и съпътстващите този процес услуги.

Логистичните площи трябва да се изграждат на основата на един рационален проект, който да бъде съобразен с товаропотоците, с местоположението, с възможностите за прилагане на съвременните постижения на науката и техниката и т.н. Необходимо е тези площи да осигуряват максимално добри условия за изпълнение както на основните логистични дейности, свързани поддържане на стандарти за качеството на готовата продукция и съпътстващия сервиз, закупуването на материални ресурси за осигуряване на производствения процес, транспортирането, управлението на запасите, управлението на процедурите по заявките, поддържането на производствените процедури, информационно компютърната поддръжка, така и на спомагателните логистични дейности по складиране, товарообработка, защитно опаковане, прогнозиране на търсенето на готова продукция и разхода на материални ресурси, осигуряване на резервни части и съпътстващ сервиз,

⁶ Ганджийски, А. М. Логистика. Москва, Информационно-внедренческий центр „Маркетинг“, 1998, с. 115.

⁷ Чудаков, А. Д. Логистика. Москва: РДЛ, 2001, с. 338; Лебедев, Ю. Г. Логистика – теория гармонизированных цепей поставок. Москва: МГТУ имени Баумана, 2005, с. 313.

⁸ Чанкова, Л. Развитието на съвременната логистика в България ..., с. 21.

⁹ Прокофьева, Т. и С. Платонов. Формирование транспортно-логистической инфраструктуры России. – РИСК, N 2, 2005, с. 4.

поддръжка на връщането на продукцията, управление на вторични материални потоци.¹⁰ На практика всички тези логистични дейности допринасят за общото управление на веригата за доставки и притежават определена адаптивност за постигане на гъвкавост при обслужването в сферата на логистиката,¹¹ което спомага за рационалното използване на всички видове логистични площи (вж. табл. 1).

При разглеждането на видовете логистични площи могат да се използват и други критерии, например според тяхното значение в международен, национален и регионален мащаб; според тяхната модалност и др.

Развитието на пазарните отношения поставя в центъра на вниманието адекватното приспособяване към промените, което играе определяща роля за реструктурирането на значими производствени мощности и налага потребността от нови индустриални площи. Тази потребност се определя в зависимост от спецификата на производството, от неговите технически и технологични изисквания, от предписаните противопожарни мерки и от екологичните параметри.

Индустриалните площи могат да се разглеждат в контекста на пространства, които създават условия за рационално протичане на производствения процес като „последователност от действия, състояща се от частични процеси, насочени към превръщане на входящите ресурси в завършени продукти..., регламентирана от възприетата технология на производство.”¹² Тези площи осигуряват пространствени решения за осъществяване на технологичните процеси, при които непосредствено се въздейства върху предметите на труда и се променят техните свойства, форми, размери и агрегатно състояние. Площите с индустриално предназначение обезпечават в териториален аспект и процесите, свързани с транспортирането на суровините до момента на окончателното им трансформиране в готов продукт, както и съхранението на суровини, материали, полуфабрикати и готова продукция (вж. табл. 2).

Многообразието от признаци позволява да бъде разширена класификацията на индустриалните площи в зависимост от целите, които налагат нейното систематизиране.

¹⁰ Какне, Ал. и Ир. Кошечая. Логистика. Москва: Форум – ИНФРА – М, 2005, с. 66, 77.

¹¹ Според FIATA (The International Federation of Freight Forwarders Associations) Международната федерация на асоциациите спедитори на товари и CLECAT (The European Association for Forwarding, Transport, Logistic and Customs Services) Европейската асоциация за спедиция, транспорт, логистика и митнически услуги (www.fiata.com).

¹² Благоев, Б. и колектив. Икономика на предприятието. Варна: Наука и икономика. 2010, с. 225.

Таблица 1

Видове логистични площи

Признак	Видове
1. В зависимост от отрасловата принадлежност	а) в обработващата промишленост; б) в добивната промишленост; в) в строителството; г) във външната търговия; д) в търговията на едро; е) в търговията на дребно ж) в селското стопанство з) в други отрасли.
2. В зависимост от собствеността (по смисъла на Търговския закон)	а) собственост на АД; б) собственост на ООД; в) собственост на КД; г) собственост на СД; д) собственост на ЕТ; е) собственост на ДЗЗД.
3. В зависимост от мястото им в логистичната система	а) в подсистема „снабдяване“; б) в подсистема „производство“; в) в подсистема „дистрибуция“.
4. В зависимост от фирмената принадлежност	а) в границите на фирмата; б) извън границите на фирмата.
5. В зависимост от стоквата им специализация	а) тясно специализирани; б) специализирани; в) комбинирани; г) комплексни; д) универсални.
6. В зависимост от ролята на логистичните площи в процеса на стоково обръщение	а) транзитни; б) за продължително съхранение.
7. В зависимост от строително-техническата им характеристика	а) закрити; б) полузакрити; в) открити.
8. В зависимост от наличието на специализирана техника	а) специални; б) универсални.
9. В зависимост от степента на комплексност на механизацията и автоматизацията	а) с комплексна механизация и автоматизация; б) с частична механизация и автоматизация.
10. В зависимост от удобствата за външен транспорт и свързването им с различните видове транспортна мрежа	а) прирелсови; б) пристанищни; в) до важни транспортни коридори; г) с достъп на два и повече вида транспортни средства.
11. В зависимост от равнището на концентрация	а) малки (до 2500 кв.м); б) средни (от 2500 кв.м до 10 000 кв.м); в) големи (над 10 000 кв.м); г) най-големи (над 50 000 кв.м).
12. В зависимост от начина на стопанисване	а) за самостоятелно ползване; б) за кооперирано ползване; в) за общо ползване.

Таблица 2

Видове индустриални площи

Признак	Видове
1. В зависимост от отрасловата принадлежност*	а) в добивната промишленост; б) в преработващата промишленост; в) в сферата на производството и разпределението на електроенергия, газ и вода.
2. В зависимост от собствеността (по смисъла на Търговския закон)	а) собственост на АД; б) собственост на ООД; в) собственост на КД; г) собственост на СД; д) собственост на ЕТ; е) собственост на ДЗЗД.
3. В зависимост от големината	а) малки; б) средни; в) големи.
4. В зависимост от структурата на производствения процес**	а) за изработване на заготовки; б) за изработване на детайли; в) за сглобяване на детайли и възли в изделия.
5. В зависимост от производствените операции, за които са предназначени***	а) предназначени за основни операции; б) предназначени за спомагателни операции; в) предназначени за обслужващи операции; г) предназначени за допълнителни операции; д) предназначени за странични операции.
6. В зависимост от сложността на технологията за производство и характера на произвежданата продукция****	а) за прости технологични процеси; б) за сложни технологични процеси.
7. В зависимост от включените фази на технологичния процес*****	а) за непрекъснати производствени процеси; б) за периодични производствени процеси.
8. В зависимост от строително-техническата им характеристика	а) закрити; б) полузакрити; в) открити.
9. В зависимост от наличието на специализирана техника	а) специални; б) общи.
10. В зависимост от степента на комплексност на механизацията и автоматизацията	а) с комплексна механизация и автоматизация; б) с частична механизация и автоматизация; в) без механизация и автоматизация, предназначени за ръчно извършване на операциите.

Източник: * Според Класификация на икономическите дейности КИД – 2008; ** Адаптирано по Благоев, Б. и колектив. Цит. съч., с. 226; *** Пак там, с. 228; **** Пак там, с. 226; ***** Пак там.

Съвременните индустриални площи се концентрират главно в т.нар. индустриални паркове. Индустриалните паркове представляват площ от около 500-1000 декара, заделена за индустриално развитие. Обикновено те са разположени на територии, в които има лесен достъп до необходимата инфраструктура. Идеята за концентриране на производството е изградена на основата на следните концепции:

- използване на по-малко специализирана инфраструктура поради наличието на повече от една производствени мощности, разположени в непосредствена близост;
- привличане на повече инвеститори, породено от наличието на адекватна инфраструктура;
- изграждане на тежката индустрия далеч от заселените места, водещо до намаляване на замърсяването, както и социалното влияние на индустрията върху обществото;
- създаване на локални правила и закони за опазване на околната среда, специфични за индустриалния район.

Съществува и олекотена версия на индустриалните паркове наречена офис парк (или бизнес-парк). Те са изградени за предоставяне на офис пространства или за някои видове лека индустрия.

Със своята мултифункционална и високотехнологична среда офис парковете осигуряват удобство, мобилност и комфорт, като обединяват съществените за бизнеса елементи и съпътстващите ги дейности в една оживена бизнес-общност.

1.2. Същност, място и роля на офис и търговските площи

В своята концептуална определеност площите с офис предназначение осигуряват работна среда за нормално протичане на цялото многообразие от административни дейности, свързани с обичайната ежедневна канцеларска работа, както и на спомагателно обслужване на стопанската дейност, свързано с рутинни и повтарящи се функции и множество спомагателни дейности. В концепцията на тези площи се включват както пространствата, предназначени за обособяване на работни места и срещи с партньори в бизнеса, така и площи, заети от сервизни и обслужващи помещения.

Техният модерен облик се свързва главно с процесите на концентрация. Съвременните възгледи относно развитието на офис площи се обединяват около идеята за осигуряване в максимална степен на комплексност и удобство на служителите и техните партньори. За целта се изграждат т.нар. бизнес-паркове, които представляват по своята същност комплекси от мултифункционални офис сгради с неподражаем дизайн и качество на архитектурата и строителното решение, отлична инфраструктура, паркинги и зелени площи, отговарящи на най-високите международни стандарти.

Процесите на стандартизация, които протичат в редица сектори на икономиката, засягат в пълна степен изграждането и функционирането на този тип стопански площи. По международните стандарти, прилагани в развитите

пазари, офис сградите подлежат на класификация според основните им параметри, разпределение, инсталации, оборудване и др. Тя включва три основни класа - А, В и С, в низходящ ред. От своя страна за по-голямо удобство и яснота те се разделят на подкласове: А (-), А (--), В (+), В (++), В (-), В (--), С (-) и С (--).¹³

Клас С: Най-ниската категория – преустроените жилища. Тук попадат офисите в жилищни сгради – апартаменти, чието предназначение е променено според изискванията на чл. 38 от Закона за устройство на територията. Тези площи имат статут на офиси, но по характеристики се доближават до жилищните имоти – централно отопление, изключително негъвкаво разпределение, липса на структурно окабеляване, на охрана, най-често лошо поддържани и непредставителни общи части на сградата, с ограничена функционалност и редица съпътстващи бизнеса проблеми.

Съществуват и жилищни имоти – „офиси“ с непроменен статут. Това са апартаменти в жилищни сгради, които се използват за офисни нужди, въпреки че в чл. 38 на Закона за устройство на територията ясно и точно е указано кога и при какви условия един апартамент в жилищна сграда може да се използва за офисни нужди.

Клас В: В този клас влизат два типа офис сгради. Първите са проектирани като жилищни и в процеса на строителство с екзекутив преустроени в административни. Това предполага липса на отворено пространство (open space разпределение), на централна климатизация и вентилация (в повечето случаи са локални), недостатъчно високо ниво на структурно окабеляване или пълната му липса, непрофесионални охрана и управление на сградата, липса на видеонаблюдение и контрол на достъпа с персонални магнитни карти, паркинг с недостатъчно паркоместа.

Вторият тип сгради в този клас са стари, но реновирани административни постройки. При тях дори при сериозни инвестиции в инсталации, окабеляване и климатизация основен проблем остава разпределението.

Клас А: Включва сградите с най-високи параметри относно:

- системи и мрежи в сградата;
- структура на сградата;
- местоположение;
- паркинг;
- управление на сградата и услуги.

¹³ <http://www.indeximoti.bg/show.php?storyid=362642>

В по-общ план площите с офис предназначение могат да се разделят основно в три групи¹⁴:

- а) първата включва престижни офиси, съответстващи на международните стандарти за административни помещения;
- б) втората се състои от офиси, които се намират в добре отделени и оборудвани помещения, а понякога в освободени и качествено ремонтирани, с голяма площ жилищни обекти;
- в) третата група е от сграден фонд на кооперативни организации и частни фирми.

Фирмените решения относно площите с офис предназначение в значителна степен трябва да се вземат на база спазване критерия за оптималност на разходите при осигуряване на желаните параметри на обслужването на клиентите, които имат приоритетно значение за фирмата.

Върху клиентите и нивото на тяхното обслужване се фокусират и интересите на търговията като заключителна фаза на разпределението, която допринася за задоволяване на техните потребности от различни материални блага. В този контекст разглеждаме и площите с търговското предназначение като пространства, които обезпечават изпълнението на търговско-оперативните функции, свързани с доставката, приемането, съхранението, обработката и реализацията на стоките, т.е. тези площи позволяват приемането на стоките по количество и качество, тяхната обработка, организация на съхранение и реализация. За целта площите в търговията на дребно включват площта както на търговската зала, която трябва да е достатъчна за рационалното разполагане на оборудването и за организацията на целесъобразно движение на купувачите, така и складови, помощни, административно-битови и други помещения, тяхната структура и взаимна връзка.¹⁵ В търговията на едро търговските площи трябва да осигурят условия за запазване на количеството и качеството на преминаващите стоки, като за целта те включват освен площи, предназначени за съхранение, съобразени по обем и структура с максималните стокови запаси, с техниката и технологията, целесъобразната височина на подреждане и т.н., също и площи за осъществяване на оперативната работа по приемането, обработката и експедирането на стоките.

Повлияни от рационалните икономически решения, се детерминират и съвременните тенденции в развитието на търговските площи, които се свързват главно с процесите на концентрация в търговската мрежа, т.е. с „увеличаване мощността на търговските обекти и търговските комплекси и центрове”.¹⁶ Уедряването на търговските площи увеличава и притегателната

¹⁴ Калинков, К. Недвижима собственост. Варна: Геа – принт, 2007, с. 365-366.

¹⁵ Сълова, Н. и В. Димитрова. Организация и технология на търговията. Варна: Университетско издателство, 2002, с. 63, 115.

¹⁶ Пак там, с. 93.

сила на обектите, повишава степента на комплексност при обслужването на клиентите, реализира по-голям обем на оборота и позволява обслужването на повече на брой клиенти при високи нива на култура на обслужване при оптимални разходи.

Таблица 3

Видове търговски площи

Признак	Видове
1. В зависимост от формата на собственост	а) държавни; б) общински; в) кооперативни; г) частни; д) при смесени форми на собственост.
2. В зависимост от ролята и мястото в процеса на обръщение	а) в обекти от търговията на едро; б) в обекти от търговията на дребно.
3. В зависимост от подвижността на търговските обекти	а) в стационарната търговска мрежа; б) в подвижната търговска мрежа.
4. В зависимост от стокския асортимент и стокската специализация на търговските обекти	а) в търговски обекти за хранителни стоки; б) в търговски обекти за нехранителни стоки. в) в търговски обекти за услуги.
5. В зависимост от сградите, в които са устроени търговските обекти	а) в самостоятелно изградени търговски обекти; б) в търговски обекти в първите етажи на жилищни и други сгради; в) в кооперирани търговски сгради; г) в търговски или търговско обслужващи центрове.
6. В зависимост от характера на потребителското търсене за стоките, които се предлагат в търговските обекти	а) в търговска мрежа за стоки с често, масово, стандартно търсене; б) в търговска мрежа за стоки с периодично и рядко търсене.
7. В зависимост от цените на продаваните стоки в търговските обекти	а) в търговски обекти с високи цени; б) в търговски обекти със средни цени. в) в търговски обекти с ниски цени.
8. В зависимост от териториалната концентрация на търговските обекти	а) в централни градски търговски центрове; б) в районни градски търговски центрове; в) в микрорайонни търговски центрове; г) в търговски обекти на градски улици; д) в крайградски търговски центрове; е) в извънградски търговски центрове.
9. В зависимост от териториалното разполагане	а) по области и по големи райони; б) по общини и по отделни селища в тях; в) в други населени места.
10. В зависимост от степента на стокската специализация на търговските обекти	а) в специализирани магазини; б) в тясно специализирани магазини; в) в комбинирани магазини; г) в комплексни магазини; д) в универсални магазини; е) в неспециализирани магазини.

Източник: Адаптирано по Сълова, Н. и В. Димитрова. Цит. съч., с. 84-88.

Основните фактори, които оказват влияние върху процесите на концентрация в търговията са¹⁷:

- увеличаване на обема на стокооборота;
- повишаване комплексността в потребителското търсене;
- нарастване ширината и дълбочината на асортимента за редица стокови групи;
- увеличаване на броя и плътността на населението, живеещо в градовете;
- развитие и внедряване на постиженията на научно-техническия прогрес;
- подобряване на организацията и ефективността на труда;
- ускоряване на обръщаемостта на стоковите запаси;
- икономии в капиталните вложения, територията и текущите разходи при изграждането и експлоатацията на по-уедрените търговски обекти и др.

Всички тези фактори оказват решаващо влияние върху облика на съвременните търговски площи, които можем да класифицираме по множество признаци (вж. табл. 3).

При класификацията на търговските площи могат да се вземат предвид и редица други критерии като форми на продажби, големина, работно време и други.

Теоретичният обзор на същността, видовете и ролята на съвременните площи със стопанско предназначение формира основа за проследяване на тяхното актуално състояние в България. През изминалите две десетилетия и в обема, и в структурата на площите със стопанско предназначение настъпват значими промени, което предопределя растящата необходимост от комплексни изследвания както с теоретична, така и с практико-приложна насоченост.

2. Анализ на актуалното състояние на съвременните площи със стопанско предназначение в България

Състоянието на модерните площи със стопанско предназначение в България е показателно за икономическите процеси, които протичат при съвременните пазарни условия. Те са повлияни от редица фактори и проблеми, произтичащи от нестандартните кризисни условия, в които функционират стопанските структури, свързани с междуфирмената и банковата задлъжнялост на частния

¹⁷ Сълова, Н. Търговски мениджмънт. Варна: Наука и икономика, 2010, с. 142-145.

сектор, с ликвидността, с ограничаването на банковото кредитиране и много други, затрудняващи производствената и търговската дейност на предприятията и оттам рефлектират върху търсенето и предлагането на площи със стопанско предназначение, каквито са логистичните и индустриалните, офис и търговските площи.

2.1. Анализ на актуалното състояние на логистичните и индустриални площи в България

Безспорен барометър, отчитащ състоянието на логистичния сектор в България, е глобалният логистичен индекс, въведен от Световната банка през 2007 г. Неговата идея е да покаже в кои страни е сравнително лесно да се търгува поради развитата логистична инфраструктура и къде логистичните услуги са по-трудно достъпни или не са достатъчно благонадеждни по оценки, давани от техните клиенти. Във фокуса на проучването се поставя капацитетът на държавите да се свързват с международните пазари и да транспортират стоки.

Сравнителната оценка по показателите за определяне на общия Logistics Performance Index (LPI)¹⁸ дава възможност в динамичен план да се проследи състоянието на отделните страни по основни критерии като митници (ефективност и ефикасност на процеса на освобождаване на пратки и товари от митници и други гранични контролни органи), инфраструктура (качество на транспортната и ИТ инфраструктура и логистика), международни доставки (достъпност и наличност на куриерски и логистични услуги), логистични компетенции (компетентност на служителите, заети в местната логистика), проследяване и трасиране (възможност да се проследяват пратките) и навременност (спазване на срокове при доставка на пратките на посочената дестинация).

В общата класация на Световната банка, в която участват 150 държави, нашата икономика в момента заема 63-а позиция, спрямо 55-а през 2007 г. Данните за 2010 г.¹⁹ сочат, че през тази година отстъпваме по повечето показатели – оценката за инфраструктура спада с 0.17, за логистични компетенции с 0.01, за проследяване и трасиране с 0.18, за навременност с 0.38, като единствено се отчита ръст по отношение на митниците с 0.30 пункта и на международните доставки с 0.28.

Оценките, които Световната банка формира на базата на посочените показатели, еднозначно класират България през 2010 г. на последна позиция от избраните 20 страни-членки на ЕС (вж. фиг. 1). Този факт е сигнал за категоричен неуспех на страната ни да се наложи в европейското пространство

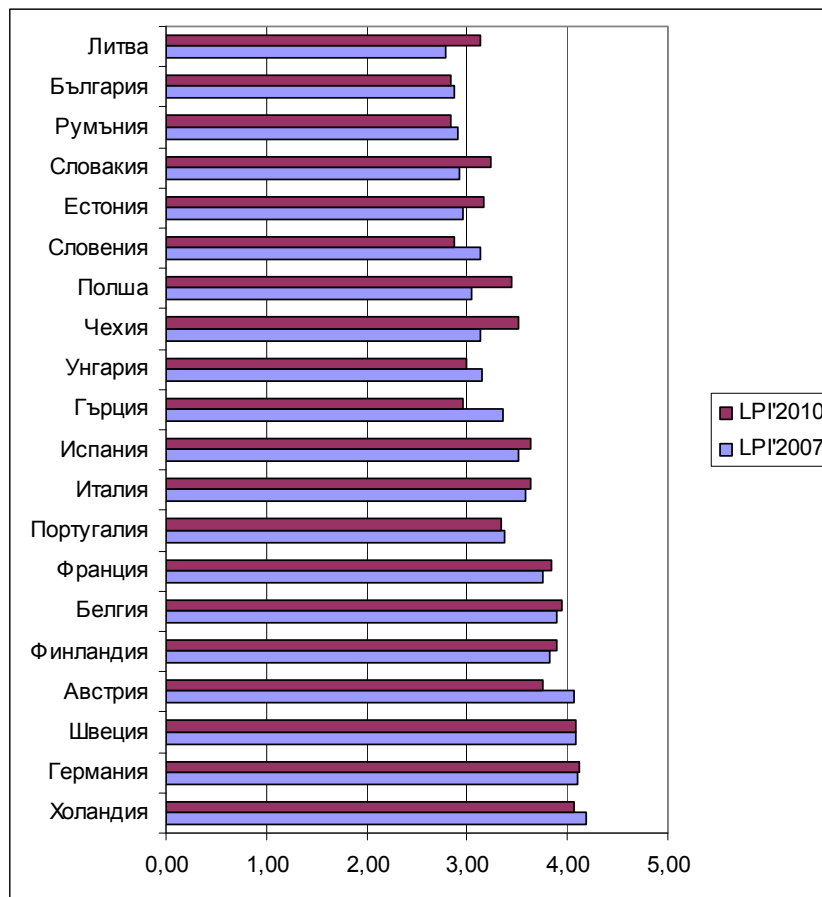
¹⁸ <http://web.worldbank.org/>. Permanent URL for this page:
<http://go.worldbank.org/88X6PU5GV0>

¹⁹ През 2010 г. е отпаднал един от показателите, който формира общата оценка на LPI през 2007 г., а именно „вътрешна логистична цена“, оценяващ нивото на местните логистични разходи

като логистичен център на Балканите. Амбициите да се възползваме от стратегическото разположение на географската карта на света към сегашния момент остават в границите на потенциалните бъдещи възможности.

Фигура 1

LPI за 20 страни членки на ЕС през 2007 г. и 2010 г.



Източник: <http://info.worldbank.org/etools/tradesurvey/modelc.asp?countryID=19&countryID=34&countryID=50&countryID=58&countryID=108&countryID=111&countryID=120&>

В тази класация интерес представляват главно страните от бившия комунистически блок, с които почти едновременно стартирахме задвижването на механизмите на пазарната икономика и към сегашния момент сме част от един икономически алианс. Това са Чехия, Полша, Словакия, Унгария, Румъния, Естония, Литва и Словения.

LPI за тези държави се движи в противоположни посоки. Подобряване на състоянието на показателите отчитат Чехия с 0.38, Полша – 0.40, Словакия – 0.32 и Литва с 0.35 пункта. От последното място в класацията през 2007 г. Литва се изкачва с пет позиции нагоре, което е показателно за темповете, с

които се развиват реформите в тази бивша съветска република. Впечатляващи са резултатите и на останалите държави, особено на Полша, която отчита най-висок ръст на общата оценка на LPI. Ако проследим структуриращите показатели, ще разкрием за всяка от тези икономики повишени оценки за митници, инфраструктура, международни доставки, логистични компетенции, проследяване и трасиране и навременност.

В низходящ темп се развиват оценките на останалите икономики, които фиксирахме като близки до българската в ретроспективен план и в съвременния прочит на стопанския живот – Унгария отбелязва спад от 0.16 пункта, Словения – 0.27, Румъния – 0.07 и България с 0.04. Макар че разликата в оценките на LPI през 2010 спрямо 2007 г. е минимална, България заема последна позиция в класацията на избраните 20 членки на ЕС.

Оценките на националната ни икономика не могат да останат изолирани и локализиращи в границите на страната. Те са от съществено значение в рамките на ЕС, който е участник с огромно икономическо значение в световен мащаб и разчита на ефективността и ефикасността на своите членове.

За да се адаптира максимално адекватно и гъвкаво към изискванията на динамично променящите се пазарни условия, националният логистичен сектор трябва да познава и отчита тенденциите на развитие в световен мащаб, свързани с:²⁰ разширяване на географския обхват на източниците на снабдяване, производство и дистрибуция на готови стоки; повишаване степента на специализация на стопанските единици; развитие и нарастваща степен на приложение на концепцията за управление на веригата на доставките; пространствена концентрация на производството и запасите; рационализиране на базата от доставчици; отлагане на индивидуализацията на продуктите; използване на пряка, транзитна и регионална дистрибуционна система; увеличаване контрола на веригата на доставките от страна на търговците на дребно; прилагане на принципа на съкращаване на времето във веригата на доставките; повишаване използването на системи за доставки, основаващи се на график; концентриране на международната търговия в пристанищата и летищата; промени в използването на различните видове транспорт; развитие и по-висока степен на използване на информационните и комуникационните технологии; развитие на електронната търговия; развитие на обратната логистиката; намаляване на логистичните разходи, изразени като дял от продажбите; повишаване степента на използване на аутсорсинга на логистичните дейности.

За да задържи и привлече вниманието като значима логистичната дестинация, България трябва да лансира логистиката като стопанска дейност с приоритетно значение, тъй като тя е призната за гръбнак на европейската конкурентоспособност. Необходимо е да се създадат стимули в тази насока за

²⁰ Димитров, П. и колектив. Развитие на логистичния сектор в България. С.: Стопанство, 2008, с. 24-38.

изграждане и експлоатиране на нови индустриални и логистични площи, отговарящи на световните стандарти.

В границите на страната новоизградените модерни индустриални и логистични площи са разположени основно в региона на София – в района на летище „София“, на околновръстно шосе, в Костинброд, около Елин Пелин. Причините да се локализируют в този географски район много от логистичните и индустриални площи в страната са свързани главно с отличното местоположение от гледна точка на транспортната инфраструктура между магистралите „Тракия“ и „Хемус“, които са част от европейски транспортни коридори и това създава предпоставки за развитие на добра международна логистика. В допълнение трябва да се отбележи равнинният ландшафт, който прави строителството по-евтино, както и близостта до София.

Състоянието на индустриалните и логистични площи в региона на София свързваме преди всичко с изграждането и експлоатацията на площи, които са предназначени за собствени нужди, но има и такива, които са част от проекти за логистични центрове. През последните две години в този район строят централните си складове дискаунтьри като „Пени маркет“ и „Лидъл“, вериги супермаркети като „Билла“, „Пикадили“, вносители и търговци на бяла и черна техника като „Технополис“ и „Техномаркет“, дистрибутори като „Кавен Орбико“ и др.

По-значимите логистични проекти свързваме с:²¹

- Изграденият от „Лидъл“ логистичен център с РЗП 36 000 кв.м в непосредствена близост до с. Равно поле. Проектът включва също офис и търговска площ в размер на 6000 и 4000 кв.м.
- Предвидената инвестиция на „Билла“ в Елин Пелин от 23 млн. лв., която да й осигури 11 100 палетоместа, 51 товарни рампи на площ от 16 600 кв.м. Новата собствена логистична база с 19 605 кв.м на РЗП ще осигурява достатъчно пространство за съхранение и разпространение на стоки "Билла", като същевременно ще доведе до оптимизиране на разходите по веригата на доставките.
- Осигурените от „Транскапитал“ на пазара допълнителни 8000 кв.м складови площи, разположени на Ботевградско шосе.
- Започнатата процедура за сливането на четири поземлени имота с обща площ от 191.4 хектара, разположени в село Гурмазово, община Божурище, от „Национална компания индустриални зони“ ЕАД. Компанията цели да развие високотехнологични индустриални паркове в непосредствена близост до град София, както и до международен път Е-80 Белград – Истанбул.

²¹ Вж. доклада на Forton International “Bulgarian Industrial Market” – Q2/ 2010.

Тези проекти затвърждават убеждението, че сред предпочитаните места за локализиране на логистични и индустриални площи в София и околните райони са зоната на летище „София”, Божурище, околновръстен път, територията около магистралите „Тракия” и „Хемус”, както и районът на Елин Пелин и Костинброд.

Най-големите проекти, които се очаква да бъдат изградени и да осигурят нови 817 888 кв.м индустриални и логистични площи в района на София, са представени на табл. 4.

Таблица 4
Проекти за изграждане на нови площи с индустриално и логистично предназначение в района на София

Проект	Локация	РЗП (кв.м)	Инвеститор
Индустриален парк София – Изток	Нови хан	117 527	Паладин
Фабрика за хляб	Люлин 2	26 264	Симид София
Административен и складов комплекс	Връбница 1	13 143	Мария Ком
Индустриален парк София	Божурище	420 000	Danubio Real Estate Management
Sofia East Ring Logistic Park	Нови хан	118 700	Glorient Investment BG
East European Financial – Business and High Tech Center	Кремиковци	100 000	Община София
Бизнес и логистичен комплекс	Горубляне	22 254	„Новоклас” и „Загорка”

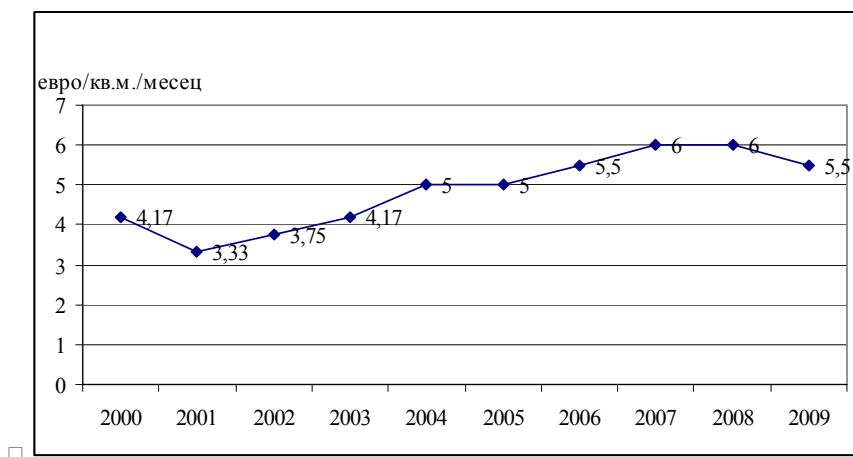
Източник: Forton International.

Изграждането на новите проекти ще повлияе сериозно върху предлагането на стопански площи с индустриално и логистично предназначение, а оттам и върху нивата на наемите и на доходност в сектора в района на София.

За последните десет години динамиката на тези показатели откроява определени колебания. По отношение на наемните нива в сектора се забелязва спад само в началото и в края на периода, докато през останалите години е отбелязан ръст, който увеличава почти два пъти месечните наеми в евро на кв.м (вж. фиг. 2). Причините логично търсим в основните пазарни механизми, които движат икономиката на страната и конкретно на този пазарен сегмент – търсенето и предлагането. Липсата на достатъчно модерни площи със стопанско предназначение в сектора и навлизането на нови пазарни участници, търсещи такива, резултира в несъответствие между търсенето и предлагането, като създава условия на дефицит и повишава нивата на наемите.

Икономическата криза през 2008 и 2009 г. повлиява стойностите на тези показатели в негативната посока, като се отчита спад от 0.5 евро/кв.м за месец.

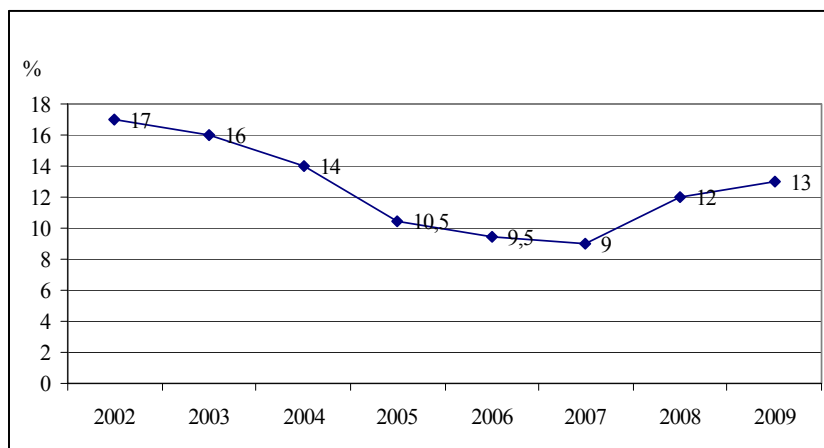
Фигура 2
Нива на наемите в логистичния сектор в района на София за периода 2000-2009 г.



Източник: Forton International

По-сериозни флуктуации през периода 2002-2009 г. се очертават при показателите, отчитащи нивата на доходност в сектора. Те варират от 17% през 2002 г. до 9% през 2007 г. (вж. фиг. 3). Основният фактор, който разглеждаме във връзка с това е съотношението риск/доходност. Принципно то е правопрпорционално – т.е. търсенето на по-висока доходност предполага поемане на по-голям риск и обратното, ниските нива на риск предопределят по-скромна доходност.

Фигура 3
Основна доходност в логистичния сектор в района на София за периода 2002-2009 г.



Източник: Forton International

На тази основа, проследявайки тренда на развитие през годините, можем да локализираме периода 2002-2007 г. като времеви диапазон, през който нивата на риск са се понижавали и респ. доходността е намалявала. В края на периода - през 2008 и 2009 г., негативните влияния на икономическата криза повишават степените на риск в сектора и логично отчитаме тенденция към нарастване на доходността.

През последните години съществено обновяване на индустриалните и логистичните площи наблюдаваме и извън региона на София, за което свидетелстват множеството проекти, които намират своята реализация.²²

- Община Перник е определила 350 дка терени за развитие на екологични и високотехнологични производствени мощности. Новата индустриална зона ще предлага атрактивни наеми, по-лесно прехвърляне на правата на собственост и административните услуги.
- В Плевен „Флоримонт“ е приключила промишленото строителство на 7000 кв. м индустриални площи.
- „Кнауф“ България е завършила своя проект с РЗП 60 000 кв.м в Стара Загора. Новият завод е разположен на терен 120 000 кв.м площ и ще произвежда плочи.

Индустриални схеми в процес на изграждане извън София са представени главно от проекти, локализирани в Пловдив, Варна и Русе:

- ТИ „Парк Пловдив“ предвижда изграждането на почти 33 500 кв.м. При завършване на проекта ще бъдат осигурени площи, подходящи за търговски, логистични и следпродажбени дейности и услуги.
- Логистичен парк „Марица“ в с. Радиново, Пловдив, включва четири етапа на строителство и ще предостави 36 400 кв.м логистични и офис площи.
- Логистичен парк „Варна“ е в процес на разработка. Той ще осигури общо 60 000 кв.м модерни търговски и складови площи.
- Логистичен парк „Русе“ със съоръжения за складиране и леки промишлени дейности ще осигури 22 000 кв.м първокласна логистична площ. Той ще се състои от две сгради и ще предостави гъвкави складови звена от 1385 до 13 850 кв.м с допълнителни офис пространства, за да отговори на нуждите на наемателите.

Пазарът на индустриални и логистични площи ще продължи да се развива, но с по-ниски темпове в сравнение с предходни години, като основните икономически агенти, които ще формират търсенето на този пазарен сегмент,

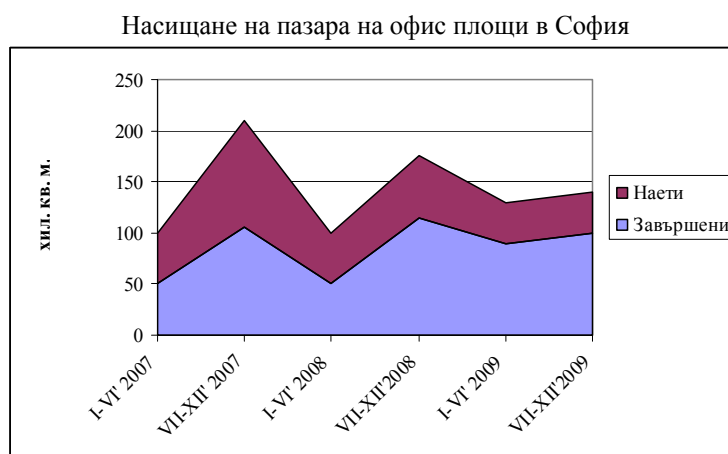
²² Вж. доклада на Forton International “Bulgarian Industrial Market” – Q2/ 2010.

се очаква да бъдат дистрибуторските компании за бързооборотни стоки, големите вносители, търговските вериги и логистичните оператори. След преодоляването на кризата в икономиката възникват обективни предпоставки за перспективно развитие на индустриалните и логистичните площи в България. Основание за това заключение трябва да търсим в притегателната сила на благоприятното географско положение на страната; преминаването на основни транспортни коридори, свързващи Европейския съюз с ключови партньори от Русия, Украйна, Азия; недостатъчното предлагане на модерни индустриални и логистични площи; търсенето от страна на фирмите на индустриални и логистични площи, отговарящи на съвременните изисквания; ниската цена на труда; възможностите за комбинативност при вземането на транспортни решения, които предлага страната по отношение на автомобилен, железопътен, въздушен, речен и морски транспорт.

2.2. Анализ на актуалното състояние на офис и търговските площи в България

Друг сегмент на пазара, който привлича вниманието, е свързан с офис площите, при които интересът отново се фокусира главно върху икономическата картина в София, тъй като там пазарът е най-динамичен и показателен в сравнение с цялата страна. Въпреки че 2009 г. е била рекордна със завършването на над 188 хил. кв.м офиси в София, очаква се обемите на предлагането да останат непроменени. Причината е набраната инерция заради по-дългите периоди на строителство на сградите. Това означава, че общата наличност, която вече е надхвърлила 1 млн. кв.м в столицата, ще продължи да се разширява, допринасяйки най-съществено за увеличаването на средния за пазара коефициент на незаетост. Той вече достига до 18% за целия град, с най-високо ниво в периферните райони, където през последните години има и най-голямо строителство. Незаетостта трайно ще се задържи над исторически ниските равнища, характерни за края на 2007 г. (фиг. 4).

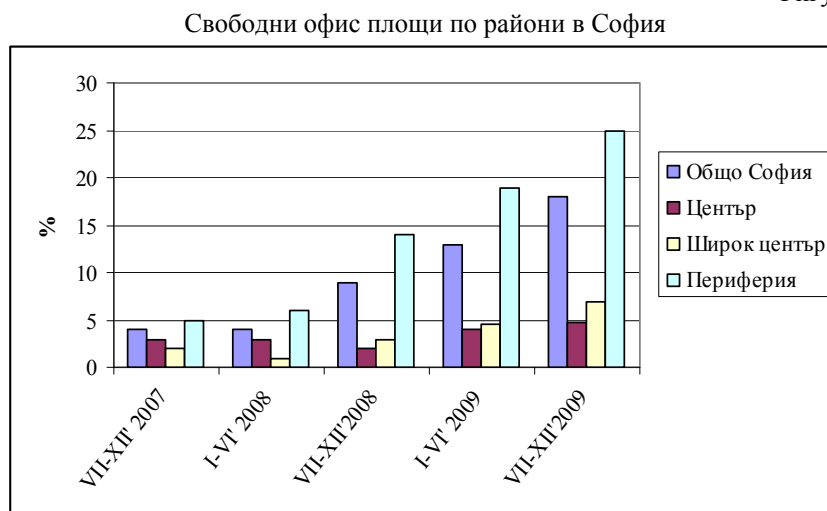
Фигура 4



Източник: Colliers International

На този пазарен сегмент се наблюдава, че предлагането определено надхвърля нивата на търсенето. Свободните офис площи са в най-големи размери в периферията на столицата, което е резултат от значителните строителни проекти, които се реализират в тези териториални пояси (вж. фиг. 5).

Фигура 5



Източник: Colliers International.

Определено се забелязва, че през втората половина на 2009 г. размерът на свободните офис площи е най-значителен, което е функция от нарастването им по отделни райони.

През 2009 г. са наети около 80 хил. кв.м офиси, по-малко от половината от оборота през 2007 г.²³, но в края на годината се наблюдава известно оживление. Очаква се това да продължи, докато компаниите се възползват от възможността да намалят разходите си, като намерят площи с по-ниски наеми, оптимизират използваните пространства или подобрят ефективността на бизнес-процесите с обединяване на разпръснатите по-малки офиси.

Средните наеми за клас А офиси са се свили до 13.5 евро на кв.м месечно от над 17 евро в края на 2007 г. Собствениците на нови офиси ще се опитат да привлекат клиенти, стимулирайки наемателите да се възползват от възможността да намалят разходите си или да влязат в по-добри сгради от гледна точка на имидж, удобства или разходи за експлоатация, които не са свързани с наем, например електроенергия. Участниците на пазара, както и мнозинството от предприятията се опитват да бъдат по-гъвкави, за да поемат последиците от икономическата криза. Дори и при тези неблагоприятни стопански условия в страната обаче новите сгради трябва да имат предимство,

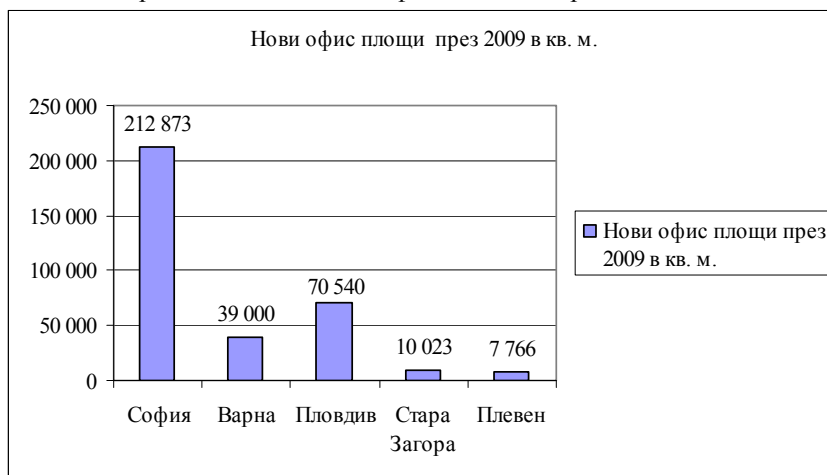
²³ По данни на Colliers International.

защото наемателите все повече ще правят разлика между ефективни и неефективни имоти.

В сегмента на офис площите в България най-мощните проекти са „Хермес Парк” в София с 50 000 кв.м и „Бизнес Таун София” – 53 346 кв.м. Разпределението на новите офис площи по градове е показано на фиг. 6.

Фигура 6

Разпределение на новите офис площи по градове за 2009 г.



През 2008 г. недостигът на модерни офис площи в центъра на столицата изтласка търсенето към по-крайните райони и се наложи убеждението, че новите офис зони ще са разположени около и отвъд околоръстното шосе. Очаква се завършването на редица проекти по основни булеварди и в района на широкия център, което от своя страна ще преориентира отново търсенето и ще предостави по-широк избор на потенциалните наематели.

Офис пазарът в Пловдив също значително ще се активизира след излизането на 70 хил. кв.м нови офис площи. Пловдив винаги се е развивал повече като индустриален център и бъдещето в този регион се очертава в контекста на площите именно с индустриално предназначение. Това, разбира се, е съпътствано и от необходимостта от изграждането на експлоатацията на останалите площи със стопанско предназначение, но в сравнително по-ограничени размери.

Наблюдаваната динамика в сегмента на офис площите в страната през последните години еднозначно води към повишаване качеството на работната среда за бизнеса.

В България бъдещето на търговията се свързва с очакванията за задълбочаване на протичащите процеси на специализация и концентрация на търговската мрежа на дребно, основани главно върху сериозни инвестиционни решения. В

унисон със съвременните насоки на развитие в изграждането на обектите с търговско предназначение в световен мащаб се отчита тенденция към увеличаване броя на магазините в страната, а през последната година и категоричен ръст на търговските обекти с над 1000 кв.м търговска площ. Това свидетелства за задълбочаване процесите на уедряване, протичащи във вътрешната търговия (вж. табл. 5).

Таблица 5

Търговски обекти за продажби на дребно за периода 2002-2007 г.

Години	Общо	Относителен прираст (%)	
		базисен	верижен
2002	102 228	~	~
2003	103 298	101.047	101.047
2004	105 241	101.881	102.947
2005	106 564	101.257	104.241
2006	108 798	102.096	106.427
2007	109 691	100.821	107.300
Брой търговски обекти по големина на търговската площ в м ² през 2007 г.			
под 120	120-399	400-999	1000 и повече
105928	3018	516	229

Източник: По данни на НСИ.

През изследвания период се наблюдава системно нарастване на търговските обекти за търговия на дребно с около 1% всяка година или общо за периода ръстът е с около 6-7%. Това е резултат главно от положителните тенденции в развитието на безработицата, доходите и потребителското кредитиране в страната, които са отлична икономическа основа за засилване интензитета на крайното потребление и оттам – на необходимостта от нови търговски обекти.

Основната насока на развитие в търговията през 2007 г. е свързана с продължаващата консолидация на търговските обекти за продажби на дребно. Много малки магазини трудно устояват на променящите се пазарни условия и се присъединяват към търговските вериги. Този процес е особено силно изразен при т.нар. удобни магазини (convenience stores), където вериги като ЦБА, „Аро” и др. засилват позициите си. В същото време все по-голям дял от продажбите минават през големите вериги супермаркети от ранга на „Кауфланд”, „Била”, „Пикадили”, „Фантастико”, „Т-Маркет” и др., които постоянно разрастват магазинната си мрежата и се насочват към по-малките населени места. Ръст се наблюдава и при търговията с нехранителни стоки, особено при магазините за дрехи, електроника, мебели и от типа „направи си сам”. Много нови магазини в нехранителния сектор се отварят в редица молове, които се строят във всички по-големи градове на страната.

Тенденциите в търговията на дребно се свързват предимно със засилване на конкуренцията вследствие на непрекъснатото навлизане на нови търговски вериги със солиден опит, което води към пренасищане на пазара.

Търговията на едро също бележи развитие, повлияно от съвременните икономически тенденции.

Развитието на търговията на едро и търговията на дребно се очертава от основните икономически показатели за оценка на тези стопански дейности. Тенденциите, които се проследяват, могат да послужат като основа при обосноваването на необходимостта от изграждането на нови, модерни търговски и складови площи (вж. табл. 6).

Таблица 6
Развитие на основни икономически показатели в търговията на едро за
периода 2002-2007 г.

Година	Приходи от продажби, хил. лв.	Нетни приходи от продажби, хил. лв.	Разходи от дейността общо, хил. лв.	Брутна печалба, хил. лв.	Балансова стойност, хил. лв.	Брутен приход, хил. лв.	Равнище на надбавките, %	Рентабил- ност на продажбите, %
2002	25 751 991	25 041 056	25 310 902	441 089	21 427 467	3 613 589	16.864	1.742
2003	28 737 202	27 892 504	28 261 119	476 083	23 928 735	3 963 769	16.565	1.685
2004	33 255 591	32 428 723	32 561 046	694 545	27 843 634	4 585 089	16.467	2.133
2005	39 598 695	38 673 847	38 591 311	1 007 384	33 310 618	5 363 229	16.101	2.610
2006	46 497 711	45 584 208	45 018 903	1 478 808	39 176 646	6 407 562	16.356	3.285
2007	51 627 167	50 333 551	49 207 087	2 420 080	42 299 973	8 033 578	18.992	4.918

През изследвания период – от 2002 до 2007 г., търговията на едро в България следва един възходящ тренд на развитие, отразяващ благоприятната макроикономическа среда, в която се развива бизнесът през тези години. Брутната печалба бележи ръст повече от пет пъти в рамките на шест години, което потвърждава наличието на възможности за увеличаване капацитета на основния източник на доходи за търговските стопански организации. Това може да рефлектира в разширяване привлекателността на търговския бизнес като цяло.

Равнището на надбавките свидетелства за преразпределение на доходите в каналите за реализация, предвид неговото колебание в рамките на 2.891%. Рентабилността на продажбите очевидно се увеличава през последната година, което предизвиква нарастване на атрактивността на търговския бизнес за потенциални нови участници на пазара и засилва конкурентната борба в отрасъла.

Повишеният интерес към отрасъла се доказва и от показателите за оценка на търговията на дребно (вж. табл. 7).

Таблица 7

Развитие на основни икономически показатели в търговията на дребно за
периода 2002-2007 г.

Година	Приходи от продажби, хил. лв.	Нетни приходи от продажби, хил. лв.	Разходи от дейността общо, хил. лв.	Брутна печалба, хил. лв.	Балансова стойност, хил. лв.	Брутен приход, хил. лв.	Равнище на надбавките, %	Рентабил- ност на продажбите, %
2002	8 467 315	8 310 025	8 165 243	302 072	6 455 090	2 012 225	28.736	3.699
2003	9 913 291	9 718 652	9 604 721	308 570	7 368 905	2 544 386	31.887	3.213
2004	12 419 643	12 163 489	12 029 433	390 210	9 569 354	2 850 289	27.109	3.244
2005	15 289 707	15 059 906	14 696 867	592 840	11 878 758	3 410 949	26.780	4.034
2006	19 034 504	18 644 123	18 154 091	880 413	14 828 476	4 206 028	25.732	4.850
2007	24 972 835	24 382 550	23 656 765	1 316 070	19 273 415	5 699 420	26.509	5.563

Брутната печалба като основен икономически показател за отрасъла се движи във възходяща посока, което е и определящ мотив за нарастване на конкуренцията в този стопански сектор. Равнището на надбавките не регистрира ясно очертана тенденция, но гравитира на нива над 25%, което е сериозно основание за позициониране на нови фирми в бранша. Рентабилността на продажбите също бележи категоричен ръст и е значим индикатор за съществуването на подходящи условия за бизнес в сферата на търговията.

Важен показател за оценка на търговския бизнес е и равнището на организационна звенност, което в рамките на периода от 2002 до 2007 г. се колебае в границите между 140.326 – 169.802%, като през 2003 г. регистрира най-високите, а през 2007 г. най-ниските си нива. Наблюдава се стабилна тенденция към понижаване на този показател през изследвания период. Основните причини трябва да се търсят в съкращаване на броя на посредниците, които участват в каналите за реализация, в намаления дял на вносните стоки, както и в позитивната насока на развитие на показателите за концентрация на търговската мрежа на дребно.

Процесите на концентрация се открояват най-ясно на фона на изградените и функциониращи търговски обекти от типа „мол” (вж. табл. 8).

Прави впечатление, че в преобладаващата си част инвеститорите в модерните търговски площи са предимно чуждестранни фирми, което не е изолиран факт, а се наблюдава и в други страни като Русия, Словакия, Унгария, Румъния.

Всички проекти изпитват проблеми заради кризата и в крайна сметка ще има много по-малко завършени търговски обекти, но за сметка на това те ще са по-добрите като формат, локация и микс от наематели.

Таблица 8

Молове в България (планирани и функциониращи)

№	Инвеститори	Молове	Град	Година	РЗП в хил. м ²	Инвестиционни разходи в млн. лв.
Функциониращи						
1	Equest Balkan Properties	Сити център София	София	2006	44	184
2	"М. О. София"	Мол София	София	2006	70	108
3	Скай Сити ООД	SkyCity	София	2006	26	46
4	ЮроКапитал финанс АД	Olympian Mall and Tower	София	2008	95	230
5	"София Билдинг Ентерпрайз" ООД	Комплекс Цариградски	София	2009	105	170
6	Мъркюри АД, Salamanca Capital Investments	Bulgaria Mall	София	2009	75	156
7	Sparkassen Immobilien AG (Австрия)	Serdika Centre	София	2010	150	410
8	Assos Capital	The Mall - София	София	2010	66	200
9	"Дорелов" ООД	Central Plaza Mall	Варна	2007	11	18
10	ЛЮК АДСИЦ	Pfoe Mall	Варна	2007	27	67
11	"Интерсервиз Узунови" АД	Mall Varna	Варна	2008	70	90
12	Orchid Developments Group	Grand Mall	Варна	2009	200	220
13	Синема Сити	Mall of Plovdiv	Пловдив	2008	45	78
14	European Convergence Development Company	Галерия Пловдив	Пловдив	2009	100	120
15	"Аладин" ЕООД	Мол Плевен	Плевен	2009	47	80
16	"Горт холдинг", "Бриджкорп"	Мол Изгрев	Бургас	2008	40	78
17	MRG Group и Горт Холдингс Лимитед	Burgas Plaza	Бургас	2009	39	60
18	European Convergence Property Company	Central Mall	В. Търново	2006	33	29
19	Сандански Пропърти ООД	Sandanski Mall	Сандански	2008	5	12
20	Александра Груп	Park Mall	Ст. Загора	2008	30	25
21	Ловеч Пропъртис Мениджмънт ООД	Сити център Ловеч	Ловеч	2007	7	~
Планирани до 2011 г.						
22	"Европа Център София" АД	Европа парк	София	2010	70	288
23	"Магнум България Гама" ООД	Mega Mall	София	2010	70	110
24	"Европа Център София" АД	Европа Център София	София	2010	120	288
25	Алфа Девелопмънтс	Алфа Център	София	2010	110	300
26	"Риофиса България"	София Плаза	София	2010	280	487
27	VP Group "Софийски Акрополис"	Софийски Акрополис	София	2010	180	343
28	"Варна Тауърс" ООД	Mall Varna Towers	Варна	2010	71	85
29	"Globe Trade Center"	Галерия Варна	Варна	2010	60	152
30	ECE Projektmanagement	Черно море парк	Варна	2010	106	340
31	"Мелина" Пловдив	Mall "Марково тепе"	Пловдив	2010	64	47
32	"Риофиса България"	Пловдив Плаза	Пловдив	2010	50	183
33	Real Estate Servises Bulgaria	Мол Русе	Русе	2010	60	166
34	Приста Ойл	Гранд Плаза	Русе	2010	80	140
35	"Мармер" ООД	Дунав Мол	Русе	2010	40	30
36	"Магнум България Гама" ООД	Mega Mall	Русе	2010	48	80
37	"Бутед"	Мол Бургас	Бургас	2010	50	82
38	"ГМ Строй" ООД	Мол Меден рудник	Бургас	2010	17,5	17
39	"Бургас център инвест"	Бургас център мол	Бургас	2010	60	78
40	"Globe Trade Center"	Галерия Бургас	Бургас	2010	60	108
41	European Convergence Development Company	Trade Center Sliven	Сливен	2010	45	61
42	Real Estate Servises Bulgaria	Mall Stara Zagora	Ст. Загора	2010	56	141
43	"Globe Trade Center"	Галерия Стара Загора	Ст. Загора	2010	50	75
44	Марса ООД	Mall Haskovo	Хасково	2011	20	22
45	Redstone Bulgaria	City Mall Blagoevgrad	Благоевград	2011	50	36
46	Parkridge Holdings	Focus Mall	Благоевград	2011	50	36
	Общо				3108,5	5892

Източник: Адаптирано по Желев, Ив. Тенденции на инвестициите в търговски и развлекателни центрове (моллове) в България. – В: Търговията в съвременното общество: теория и практика. Варна: Наука и икономика, 2008, с. 205-206.

Положителен ефект от кризата, която рефлектира директно върху размера на реално завършените и приведени в експлоатация търговски площи, е фактът, че тя ще отмени проектите без сериозни конкурентни предимства и това кореспондира пряко с наемните нива, особено в по-малките градове.

Увеличеното предлагане на търговски площи в България, от една страна, ще доведе до нарастване на конкуренцията сред моловете и до стремеж към подобряване на условията за привличане на по-известни международни и местни брандове. Това ще облагодетелства наемателите, които вече ще имат по-широк избор и по-големи възможности за договаряне на изгодни наемни нива. От друга страна обаче, успехът на новите търговски центрове зависи не само от наемателите, но в основна степен от потенциалните потребители на стоките и услугите в тези обекти. Докато първите молове в страната разчитаха най-вече именно на факта, че са първи, то новите търговски центрове вече трябва да се стремят към по-високо качество на изпълнение, професионално управление на обекта, осигуряване на всички необходими удобства за наематели и посетители и отличителна маркетингова стратегия, ориентирана най-вече към обикновения потребител. Имайки предвид, че потребителският избор не може да бъде строго регулиран или насочван, то в краткосрочен времеви диапазон в сектора на търговските площи ще се изясни, доколко потребителският пазар в България има капацитет да поеме новата вълна молове и съпътстващото ги многообразие от потребителски стоки и услуги.

В този контекст проблемите на модерните търговски центрове се свързват предимно с формирането на оптимален микс от наематели, с тяхната динамика по отношение на ангажирането и освобождаването на площи, с липсата на достатъчна гъвкавост при фиксиране на наемите, с определянето на правилната комбинация от търговски, развлекателни обекти и заведения за хранене, с избора на притегателен търговски обект, с размера на площите, с инфраструктурните решения на центъра, с локацията, с вътрешното териториално разположение на обектите от гледна точка на търговското съседство предвид ориентацията към определени пазарни сегменти, отсъствието на сериозно представяне на български производители и т.н.

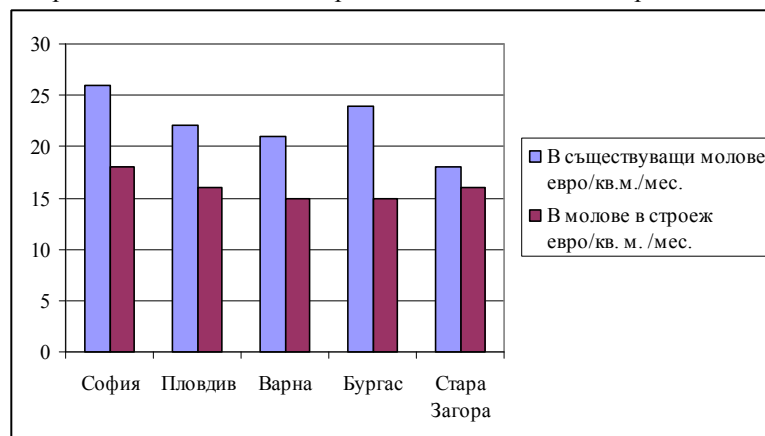
Основен проблем на съществуващите молове се очертават и наемните нива, които са изкуствено завишени (вж. фиг. 7). Този факт е следствие от липсвалите допреди няколко години модерни търговски площи и логичния интерес към тях на фирмите в бранша, които са сключили договори за наем на високи наемни равнища. Днес изграждането на търговско-развлекателните центрове увеличава предлагането на модерни площи с търговско предназначение и според действието на пазарните закони средните наеми се занижават.

Въпреки посочените проблеми търговските центрове са най-динамично развиващият се сегмент. Това се дължи главно на по-ниската степен на изграденост в сравнение с останалите пазари. Новите търговски проекти се подкрепят и от наематели, които са ключови за търговския сектор в България. Такива са Inditex с модните вериги „Zara”, „Bershka”, „Pull&Bear”,

„Stradivarius” и „Massimo Dutti”; универсалните модни магазини „Peek & Cloppenburg”; Модната марка „GAP”; веригата за обувки „Humanic” и козметичните магазини „Sephora” и много други.

Фигура 7

Средни наемни нива на търговски площи в молове през 2009 г.



Източник: Colliers International.

Същевременно местните вериги значително са забавили разрастването си, но паралелно с това се отчита, че концепциите в търговията на дребно се разнообразяват и все повече от новите марки, които влизат директно или чрез представители, са в по-нетрадиционните сегменти на развлекателните обекти, заведенията или специализирани магазини като тези за детето и дрогерииите.

От стратегическо значение за търговията е представянето на трите големи проекта – „Карфур Цариградско” и „Сердика център” в София и на „Гранд мол” във Варна, чието откриване предопределя до каква степен ще се развият плановете за разширяване на веригите от магазини на големите играчи.

Важна роля за очертаване на перспективите на развитие в сектора има и откритият аутлет мол „София аутлет център”. За пръв път в България в този мащаб е реализирана концепция, която да предложи целогодишни разпродажби на колекции от разнообразни модни и спортни марки. Проектиран от германската компания ECE Projektmanagement и управляван от британската специализирана компания GVA Grimley, „София аутлет център” атакува специфична ниша, в която все още обектите са ограничени като брой.

Анализът на актуалното състояние на модерните площи със стопанско предназначение в България, каквито са логистичните, индустриалните, търговските и офис площите, формира добра основа с научно и практическо значение за извеждане на значими съвременни тенденции в тяхното развитие.

3. Съвременни тенденции в развитието на площите със стопанско предназначение в България

Значими промени съпътстват всички сфери на стопанската практика и очертават актуални посоки в развитието на модерните икономики. Трансформира се цялостната концепция в еволюционния процес с оглед постигане на определена степен на адаптивност към новите реалности и просперитет. В съвременните икономически условия на сериозна конкурентна борба се наблюдава ориентация на стопанските субекти към съвременните формати на площите със стопанско предназначение, които могат да локализируют определено предимство пред фирмите в бранша.

В резултат от динамичното развитие на макросредата и подчертания интерес към тези площи на преден план изпъкват и някои тенденции в тяхното развитие, които в рамките на логистичния сектор свързваме с:²⁴ повишаване търсенето на логистични услуги вследствие на нарастващото стратегическо значение на логистиката; намаляване броя на използваните фирми за логистични услуги; увеличаване на очакванията на клиентите; повишаване степента на глобализация на дейността и появата на нови пазари; нарастващата степен на консолидация в логистичния сектор; появата на нов тип логистични фирми от типа „водещи доставчици на логистични услуги”; появата на логистични фирми, прилагачи стратегията „на ниша”; влошаване на финансовите резултати в логистичния сектор; промяна на взаимоотношенията между клиенти и доставчици на логистични услуги; повишаване на възможностите за интеграция на веригата на доставките; информационно-технологично несъответствие между търсенето и предлагането; поява на доставчици на логистични услуги в електронната търговия; многоешелонно структуриране на логистичния сектор и т.н.

С отчитането на актуалните тенденции в сектора настъпват промени и в облика на логистичните площи, който в един модерен вариант свързваме с видовете логистични комплекси, които са²⁵:

- терминали (обособено място или сграда за манипулиране и/или временно складиране на товари след тяхното товарене/разтоварване от дадено превозно средство)²⁶: железопътни, морски, речни, автомобилни, летищни, за дистрибуция на петролни продукти, за дистрибуция на газ, за дистрибуция на насипни товари, за дистрибуция на опасни товари, за дистрибуция на потребителски стоки, за дистрибуция на промишлени стоки, международни, регионални, областни, модални, интермодални;

²⁴ Димитров, П. и колектив. Развитие на логистичния сектор в България. С.: Стопанство, 2008, с. 44-64.

²⁵ Тодоров, Ф. Перспективи за развитие на мрежа от логистични комплекси в България. – Логистиката в теорията и практиката. С.: ИБИС, 2009, с. 29.

²⁶ Пак там, с. 28.

- дистрибуционни центрове (след производствен склад за завършени стоки)²⁷: частни, публични, градски, регионални, национални, международни, универсални, специализирани;
- логистични центрове (географско групиране на независими фирми и сдружения, занимаващи се с товарен транспорт, което включва поне един терминал)²⁸: частни, публични, градски, регионални, национални, глобални, специализирани, универсални;
- товарни селища (затворена площ, където различни оператори изпълняват всички дейности по транспортиране, логистика и дистрибуция на стоки както за вътрешен, така и за международен транзит)²⁹: частни, публични, смесени, глобални, регионални, глобално интегрирани, регионално интегрирани, национално интегрирани.

Всички тези актуални трансформации, които настъпват в сферата на логистиката, са съпътствани и от промени в параметрите на останалите площи със стопанско предназначение.

Бъдещето в развитието на площите с индустриално предназначение свързваме с индустриалните паркове като зони със специален статут, извън пределите на населените места, отредени за икономическа, научна и индустриална дейност, логистика или технологично развитие, които се управляват и разработват от инвестиционна компания, ръководеща проекта от придобиването на земята до отдаването или продажбата на крайното съоръжение.

Като ключови предимства на тези модерни решения отчитаме:

- добрата локация и връзка с магистрален път, железница, по възможност пристанище и/ или летище;
- собствената инфраструктура и възможността за синергия между отделните компании в парка;
- по-ниските разходи за външни услуги за инвеститорите в парка;
- възможността за създаване на хоризонтални или вертикални клъстери;

²⁷ Glossary Logistics Terms; www.shipmsi.com/Glossary%20of%20Logistics%20Terms.pdf MSI Express Logistic Systems.

²⁸ Definition by European Conference of Ministers of Transport & UNECE. In the presentation of Gilberto Galloni President of Europlatforms The European Association of freight villages "Freight villages – Directions for use". Istanbul, 28th June 2005. www.unece.org/trans/main/ealt/docs/3rd_EGM_Presentation_GG_Freight_Village.ppt

²⁹ www.freight-village.com/definitio.php The European concept of Freight Village, Europlatforms

- наличието на инвестиционни компании, които съкращават значително времето, усилията и разходите по уедряването, регулирането на земята, проектирането и построяването на сградите и съоръженията, необходими на инвеститорите в парка.

Реализирането на такива перспективни проекти ще отреди значима ролята на площите с индустриално предназначение в изграждането на една конкурентоспособна икономика.

В сегмента на площите с офис предназначение отчитаме определена насоченост към модернизиране и стандартизиране на изискванията към тях в резултат от преориентирането на бизнеса към по-съвременния облик на офис пространствата и приоритетно отношение към условията на труд и сигурността на персонала в съответствие с всички норми и правила за изграждане и експлоатация на офис сградите.

Съвременните тенденции на развитие в тази насока свързваме с изграждането на модерни офис площи от най-висок клас.³⁰

Клас А: Основните параметри, определящи една офис сграда като клас А, включват:

1. Системи и мрежи в сградата:

- BMS (Building Management System) – централизирана система за компютризирано управление на инсталациите и оборудването в сградата.
- HVAC система (Heating, Ventilation and Air Conditioning System) – централна система за отопление, охлаждане и вентилация на сградата.
- Противопожарна безопасност чрез пожароизвестителна (Fire Alarm System) и задължително пожарогасителна система (Sprinkler System).
- Модерни висококачествени скоростни асансьори.
- Сигурна електрическата мрежа с UPS система за спешни ситуации.
- 24-часова физическа въоръжена охрана, видеонаблюдение и персонален контрол на достъпа (ID card access control), реализиран посредством персонални магнитни карти.

2. Структура на сградата:

- Светла височина 2.7-2.8 метра и нагоре.

³⁰ <http://www.indeximoti.bg/show.php?storyid=362642>

- “Open space” (отворено пространство) – разпределение на площите, позволяващо максимална мобилност при разпределението на работните места, ефективно разположение на помещенията.
- Общите части на сградата не трябва да надвишават 12%.
- Капацитетът на натоварване не трябва да бъде по-нисък от 400 кг/м³.
- Довършителните работи по общите части и по фасадата трябва да са извършени с висококачествени материали.
- Двоен (повдигнат) под.
- Модерни и качествени прозорци, които да пропускат достатъчно естествена светлина.

3. Местоположение:

- Отлична инфраструктура в района, в който се намира сградата.
- Удобен транспорт и подход към сградата.

4. Паркинг:

- Охраняем паркинг за посетителите и работещите в сградата.
- Изисква се поне 1 паркомясто на всеки 100 кв.м разгъната застроена площ.

5. Управление на сградата и услуги:

- Управлението на сградата трябва да се извършва от професионална компания.
- Високоскоростен Интернет-достъп и отлична комуникационна свързаност.
- Ефективно организирана рецепция и лоби.
- Професионално организиран стол за хранене на персонала.

Клас AA и AAA: Уникални административни сгради:

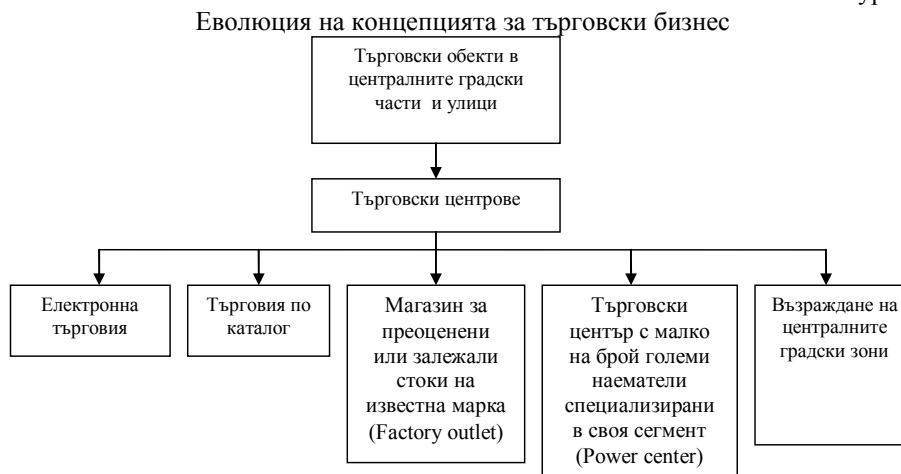
Административните сгради клас AA и AAA са тези, които покриват в най-висока степен всички стандарти за първокласна офис площ, но имат качества, които ги различават от другите сгради клас A. Този тип сгради имат

изключително атрактивна локация, атрактивна или авангардна архитектура - дело на световноизвестен архитект в тази област. Същото важи за вътрешния дизайн и обзавеждането. Другите характеристики на сградите в тези подкласове са наличието на мултимедийни зали за ползване от наемателите, ресторант от голяма верига, банков салон на реномирана банка, достъп на инвалиди на всички нива на сградата.

Всички тези изисквания поставят нови предизвикателства пред бизнеса в неговия стремеж да се развива в унисон с европейките и световни тенденции, прилагайки добрите практики.

Търговските площи също отчитат сериозна тенденция към обновяване и преориентиране към принципно нови формати, които са не само актуални, но и конкурентоспособни. В съвременните икономически условия, повлияни от интензивната конкуренция във всички стопански сфери, перспективите за развитие в търговския бизнес свързваме главно с разработването на площи в границите на модерните търговски обекти, каквито са търговските центрове и пауър центровете, аутлетите и търговските паркове (фиг. 8).

Фигура 8



Източник: Стоянов, М. Развитие на търговско-развлекателни комплекси от типа „МОЛ”. – Известия, 2008, N 1, с. 65.

- Търговският център (от англ. ез. shopping center, urban center) според дефиницията, прилагана в Европа, е търговска собственост, планирана, изградена и управлявана като единно цяло, обхващаща търговски единици и обществени зони с най-малко търговска площ от 5000 кв.м³¹ (към състава на които се числят и тези от типа “мол” (от англ. ез. mall – алея). Съвременният облик на търговията свързваме именно с изграждането на търговски обекти от типа мол. Комбинацията от много магазини и

³¹ Lambert, J. One Step Closer to a Pan-European Shopping Center Standard. – Research Review, 2006, Vol. 13, No. 2, p. 35 (http://www.icsc.org/srch/lib/euro_standard_only.pdf).

развлечения на едно място е успешна концепция почти навсякъде в света, въпреки че инвестицията в изграждането на подобен обект е сериозна. Моловете стандартно са с минимум 20 хил. кв.м чиста търговска площ, а често са и значително по-големи, разположени в атрактивна зона с добри комуникации.³²

- По дефиниция аутлетите представляват търговски обекти, в които различни фирми предлагат на крайните клиенти облекла и аксесоари от неактуални колекции на известни модни марки на значително по-ниски цени (отстъпката може да достигне 50%).
- Пауър центъра разглеждаме като едноетажен търговски обект, който включва супермаркети, бутици за дрехи, мебелни магазини, кафенета и ресторанти, огромни паркинги, разположен на разстояние до 3 км от по-малки градове. Тези центрове предлагат главно едрогабаритни стоки за дома.
- Търговският парк (от англ. ез. retail park) представяме като комплекс от магазини, разположен на голяма площ, който включва Big Box Stores (от англ. ез. големи кутии, едноетажни супер- и хипер- маркети), други по-малки вериги магазини и паркинг. Търговските паркове също ще бъдат все по-предпочитани от бизнеса и се очаква да се засилва интересът към тях, тъй като от една страна, те предлагат стоки от ниско ценовите категории, които в условията на икономическа криза ще бъдат обект на засилено търсене, а от друга страна, дават възможност за прилагане на две концепции за развитие на бизнеса B2B (Business to Business) и B2C (Business to Consumer).

Съвременните решения, свързани с изграждането и експлоатацията на площите със стопанско предназначение, могат да обединят в рамките на един мултифункционален обект логистични, индустриални, търговски и офис площи, представени от структурните звена, които го изграждат.³³

- митническа служба и складове за отговорно пазене под митнически надзор;
- интермодален терминал, който включва: хладилен терминал за бързо развалящи се хранителни стоки, терминал за зърнени и сушени хранителни стоки, терминал за торове, терминал за плодове и зеленчуци, терминал за съхранение и обработка на дървесина, терминал за съхраняване и преработка на метални изделия, терминал със свободни складове за товари;
- интермодални контейнерни терминали;

³² Василева, Т. Треска за молове. – Капитал, 2006, N 19.

³³ Прокофьева, Т. и др. Мултиmodalный логистический центр морского порта. – РИСК, 2005, N 2, с. 46.

- център за натоварване на автотранспортни средства;
- автотранспортни предприятия за обществено ползване, ведомствени и търговски структури;
- автостанции за лекотоварен и тежкотоварен транспорт, плац за маневриране и TIR паркинг с достатъчно места;
- център за техническо обслужване на подвижния състав;
- предприятия и служби за железопътен транспорт;
- предприятия и служби за морски транспорт;
- офиси на застрахователни компании;
- постоянна въоръжена охрана и видеонаблюдение;
- място за хранене на специализирания обслужващ персонал;
- банков клон;
- бизнес-център с офиси и търговски представителства;
- център за сертифициране на стоки и услуги;
- транспортно-експедиционни и други логистични компании;
- дистрибуционен център;
- служба „Маркетинг и реклама“.

Всички тези актуални тенденции, които очертахме в развитието на площите със стопанско предназначение, създават условия за изграждане на конкурентоспособна икономика, която трябва да бъде базирана на решения с иновативен характер.

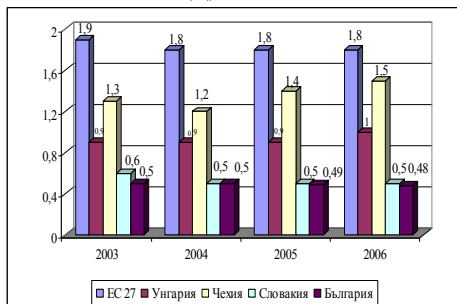
Една от тенденциите в развитието на площите със стопанско предназначение в модерните икономики се свързва с т. нар. технопаркове. Те са най-общо организации, формиращи териториална среда за развитие на предприемачеството в научно-техническата област, в тясна връзка с университетите и научноизследователските институти. Технопарковете осигуряват многостранна помощ и подкрепа за организиране, развитие и подготвяне на самостоятелното функциониране на малкия и средния бизнес в областта на иновациите, както и индустриалното приложение на научните постижения и високите технологии. Подобна среда осигурява по-лесен и пряк

достъп до световните пазари както за финансиране на създаването, така и за пласиране на високотехнологични продукти.

Необходимостта от подобни площи е продиктувана от изоставането ни по отношение на научната и развойната дейност в сравнение с останалите страни в Централна и Източна Европа (вж. фиг. 9). Ясно се вижда, че България отделя най-малко средства в това направление като относителен дял от БВП в сравнение с Унгария, Чехия, Словакия и ЕС-27. Тревожната индикация в този аспект, отразена в графичната интерпретация на разходите за НИРД, е ясно очертаната негативна тенденция, насочена към намаляване на средствата, отделени от държавата за стимулиране развитието на тези дейности в относителен дял от БВП, докато в абсолютно изражение тези разходи регистрират стабилен възходящ тренд на развитие (вж. фиг. 10).

Фигура 9

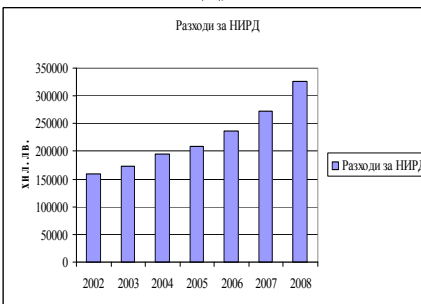
Динамика в развитието на разходите за НИРД, % от БВП



Източник: Министерство на икономиката и енергетиката. Вж. http://www.mee.government.bg/doc_pdf/East-30-07-2008.pdf

Фигура 10

Динамика в развитието на разходите за НИРД, хил. лв.



Източник: www.nsi.bg

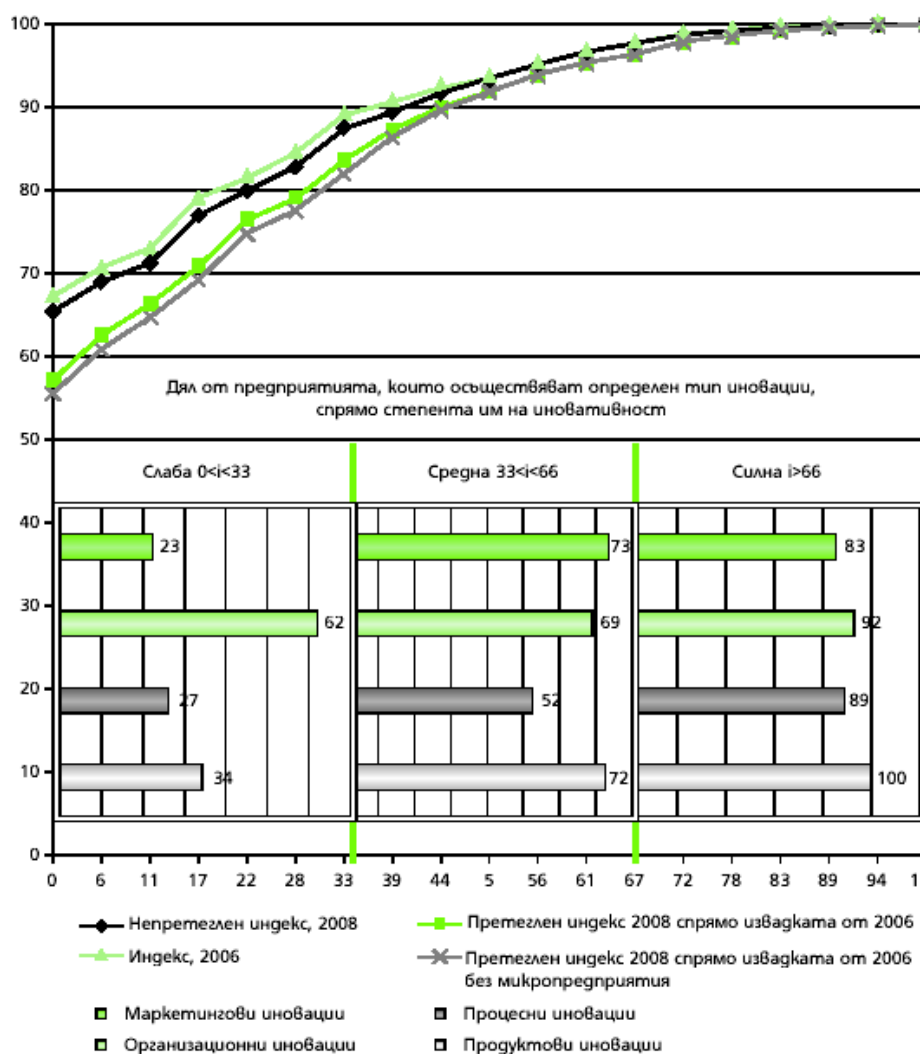
В условията на криза България може да преориентира своята икономическа политика, като насочи усилия и потенциал към иновации, технологично развитие и наука.

Обобщаваща оценка на иновационната активност на фирмено равнище дава иновационният индекс, който агрегира в един измерител степента на новост на иновацията и типа иновации, използвани от предприятията (продуктови, процесни, организационни и/или маркетингови) (вж. фиг. 11).

Иновационната активност на българските предприятия зависи от редица вътрешни и външни фактори като: характеристики на пазара, на който работят; притежаването на международно признати стандарти; прилагането на принципите на стратегическото позициониране и характеристиките на внедрените в предприятието ИТ системи. Иновационната система на страната се отличава с фрагментарност на изследователската и образователната инфраструктура, бизнесът е слабо въввлечен в иновационния процес, в резултат

от което взаимодействието в рамките на иновационната система е неефективно.

Фигура 11
Иновационен индекс на българските предприятия и водещи иновации в България³⁴



Източник: Фондация „Приложни изследвания и комуникации“, 2009.

Високотехнологичните паркове ще допринесат за преодоляване на сериозното изоставане на България в направлението на научната и развойната дейност,

³⁴ www.csd.bg

като се формират въз основа на съществуващите в страната ресурси и структури. Те ще бъдат институционално обособени пространства, които ще създават благоприятни условия за разработване, внедряване и пазарна реализация на модерни технологии и научно-приложни разработки чрез обединените усилия на научни, изследователски и образователни институти, технологични фирми, частни предприемачи и инвеститори, държавата и местните власти. Същевременно трябва да се отдели специално внимание на това сградите да могат да изпълнят критериите, заложи в стандарти като LEED, BREEM, ITACA, Greenstar и др. Сертификационните системи взимат под внимание как една сграда се вписва в околната среда, следят за използваните материали и ресурси, за пестенето на енергия и вода, както и за намаляване на вредните емисии въглероден диоксид, за управлението и експлоатацията.

Високотехнологичните паркове ще са обособени зони, включващи земя и сгради с прилежащата им инфраструктура, както и свързаните с тях други материални активи, които се стопанисват и управляват от юридическо лице с цел осигуряване на условия за собствена или на други юридически лица високотехнологична дейност, чрез:

- научноизследователска и развойна дейност за развитие на високите технологии в области, в които отделните предприятия не биха могли или трудно биха получили печалба, ако проведат съответната НИРД в своите рамки;
- придобиване на машини и оборудване на съвременно технологично равнище и предоставянето им при благоприятни условия на фирмите, работещи в парка;
- придобиване на технологии (патенти и непатентовани изобретения, лицензи, ноу-хау, търговски марки) и предоставянето им на компаниите, осъществяващи високотехнологични дейности;
- достъп до световни източници на технологична информация като бази от данни, специализирани публикации, мрежи за технологичен обмен и др.;
- дейности по проектно-програмното осигуряване и свързаните с тях услуги;
- професионална квалификация и преквалификация в областта на високите технологии; обучение на дипломанти и докторанти чрез конкретно участие в дейностите на високотехнологичните паркове и във фирмите, които членуват в тях;
- пазарно проучване, оценка и внедряване на високи технологии чрез проектантски дейности, технически консултации и анализи;
- консултации и услуги в областта на правото, управлението, счетоводството, търговската дейност и проучването и проникването на пазари и други бизнес-услуги, пряко свързани с развитието и внедряването на високите технологии в страната.

Учредители на високотехнологичния парк могат да бъдат:

- държавата, общините, висшите училища, Българската академия на науките, сдружения с идеална цел и фондации, които осъществяват или подпомагат високотехнологичните дейности;
- юридически лица, осъществяващи търговска дейност, еднолични търговски дружества с държавно или общинско участие;
- дееспособни физически лица, притежаващи вещни права върху земя, сгради и съпътстваща инфраструктура на територията на високотехнологичните паркове или права върху обекти на интелектуалната или индустриалната собственост.

Във високотехнологичните паркове работят основно малки и средни фирми в етап на развитие и проникване на пазара, както и големи компании, търсещи подходяща инфраструктура и интелектуална среда. Те са територията, на която се срещат частният с държавния и обществения сектор, инвеститорът с потенциалния реципиент, университетските с приложните изследвания, и продуктът с пазара.

Структурата на технопарковете обхваща например няколко десетки иновативни предприятия от една или повече области, главно фирми за софтуери и технологии, високотехнологични производства, заедно с тяхната поддържаща и обслужваща инфраструктура. Основни функционални единици на технопарка са: фирма, която го управлява и стопанисва, обслужващ център, компютърен център, експериментална база, издателско-печатна база. Подходящо е да има маркетингов и изложбен център за представяне на продукцията, както и специализирани центрове за трансфер на технологии. Логично е да функционира и бизнес-инкубатор, чиято роля ще бъде непрекъснато да генерира нови иновативни дейности. Той ще осигурява на младите фирми подходящо и привлекателно офис пространство, бизнес-консултации, стратегическо ръководство, набиране на специализиран персонал, виртуално изграждане и тестване на варианти за бъдещото им функциониране. Разбира се, утвърдените вече фирми също имат своята допълнителна изгода от дейност в условията на технопарковете.

От устройствена гледна точка важно за технопарковете е съвместяването на различни съвременни високотехнологични дейности на обособена територия, обикновено в пространствена, физическа близост със средищата на науката и техниката, с университетите. Така по естествен начин се стимулира синергията между науката и бизнеса, създават се нови работни места за висококвалифициран персонал.

Технопарковете функционират в атрактивна, екологично чиста материална среда. Основната част от терена е предназначена за производствена дейност. Зоната за обществено обслужване включва всички видове най-необходими услуги както за работещите, така и за външните посетители. В обществения

комплекс се предвиждат банкови офиси, ресторанти, магазини, административни помещения, зали за обучение и презентации, експозиционни площи. Не само продуктът на дейността на технопарковете, но и цялата материална инфраструктура в тях трябва да отговаря на най-високите изисквания за качество както по отношение на строителството, технологичното оборудване, телекомуникациите, материалите, енергийната ефективност, така и по отношение на естетиката, ландшафта, изобилието на добре поддържана естествена зеленина. В технопарка често се осъществява пълен жизнен цикъл - освен за труд се предлагат също условия за отпочиване и обитаване на част от работещите, представители на т.нар. висока средна класа, с висок стандарт на живот. В съответствие с това обикновено се изграждат луксозен тип фамилни жилищни сгради, организирани в комплекс с открити и закрити спортни съоръжения като тенис кортове, игрища за баскетбол, волейбол, басейни и т.н.

Разработката поставя основа за предстоящи изследвания и разкрива необходимостта от задълбочаване на познанието за същността и ролята на съвременните площи със стопанско предназначение като важен фактор за превръщането на страната в конкурентоспособна дестинация и икономически център със стратегическо значение за ЕС при движение на стопанските потоци в и извън границите на алианса. За целта България трябва да акцентира еднозначно върху модерните и рационални решения в областта на изграждането на логистични, индустриални, офис и търговски площи.

ПРОФИЛ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ В БЪЛГАРИЯ, ВНЕДРИЛИ ISO 9001

Сертификацията по ISO 9001 е от стратегическа значимост за организациите. През последните няколко години броят на тези в България внедрили ISO 9001 нарастна значително. В регистъра на КЛУБ 9000 към октомври 2010 той е 5551. До момента в страната няма направени проучвания кои организации внедряват стандарта. Използвайки вторични данни, в разработката е изграден профил на сертифицираните организации. Резултатите показват, че те се характеризират с по-голямо наличие на свободни ресурси, имат по-висок процент чужд капитал, подложени са на по-силна външна конкуренция и тяхната производствена цел е иновативността.
JEL: C12; L21; M1

1. Актуалност и значимост на тематиката

В съвременните условия на засилваща се конкуренция, особено след приемането на България в Европейския съюз през 2007 г., организациите са подложени на силен натиск за оцеляване. Един от начините за повишаване конкурентоспособността им е въвеждането на сертификацията по ISO 9001,² която е от стратегическа значимост за организациите.³ За много внедрители тя е изискване на клиентите, а за други се използва като рекламен знак за качеството на техния продукт или услуга. Движението в посока към стандартизационния метод на планиране и управление на процесите е главно направление за развитие на икономиката на предприятията и стандартите за управление – основни инструменти за реализация на непрекъснато подобрене.⁴ Главната цел на ISO 9000 е да се опростят условията за

¹ Албена Йосифова е доц. д-р по Мениджмънт в Slippery Rock University, тел: 724-738-2583, факс: 724-738-2959, e-mail: albena.iossiofova@sru.edu.

² Curkovic, S., M. Pagell. A Critical Examination of the Ability of ISO 9000 Certification to Lead to a Competitive Advantage. – Journal of Quality Management, N 4, 1999, p. 51-67.

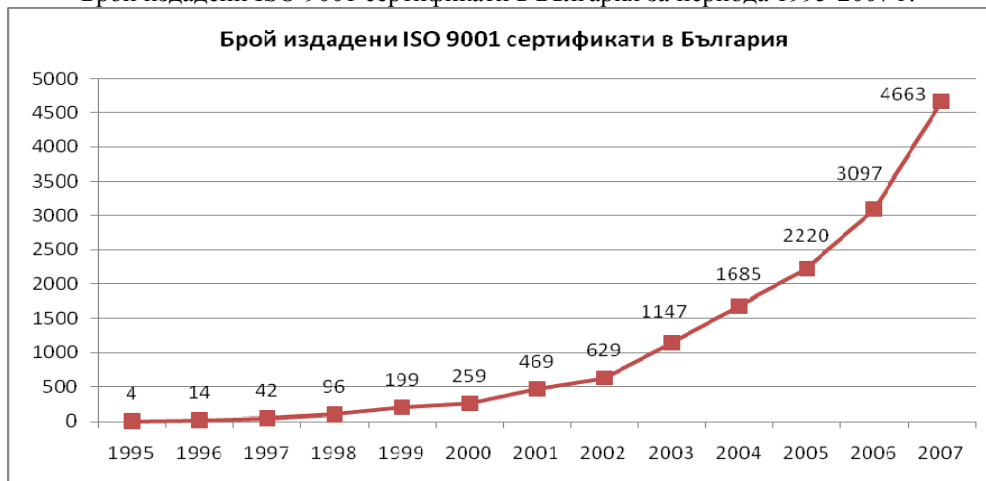
³ Пасхос, Г. Тоталното управление на качеството. – Икономическа мисъл, N 2, 2001, с. 90-102 (с. 98).

⁴ Борисов, Б., Е. Парашкевова. Повишаване качеството на плановите процеси в бизнес организациите чрез процесен подход (организационно-технологичен аспект). Стопанска академия "Д. А. Ценов" – Свищов, сп. Диалог, ИНИ, Извънреден тематичен, септември, 2010, с. 78-91.

международна търговия, като се развие обща мрежа от стандарти за качество. Страните от ЕС са възприели ISO 9000 и изискват регистрацията по този стандарт, като задължително условие за бизнес с други страни⁵. Стандартите ISO 9000 бяха създадени през 1987 г., леко променени през 1994 г., много по-радикално през 2000 г. и допълнително през 2008 г. Новият ISO 9001:2000 продължава да бъде стандарт за осигуряване на качеството, но в него се обръща много по-голямо внимание върху изискванията на потребителите.⁶ Към края на декември 2008 г. са регистрирани 982832 сертификата по ISO 9001:2000 в 176 страни и икономики.⁷ През последните десет години броят на организациите в България, внедрили ISO 9001, рязко се е увеличил (фиг. 1).⁸

Фигура 1

Брой издадени ISO 9001 сертификати в България за периода 1995-2007 г.



Източник: ISO Survey 2008 (www.iso.org).

Темата на това изследване е актуална за българските условия, не само поради увеличаващия се брой на сертификатите всяка година, но и поради тенденцията към засилващия се регулаторен натиск в средата на пазарната икономика. Всяка година се създават нови държавни и международни стандарти и изисквания. Информацията за това кои фирми внедряват стандарта и във връзка с това какви са съществените проблеми, е от изключителна значимост за създателите на стандарти и сертификационните организации.

⁵ Владимирова, Ж., Н. Маламова, Ц. Ковачева, О. Харизанова, И. Кацарски. Внедряване на европейските стандарти за качество и безопасност на храните в България (икономически и социални ефекти). СУ "Св. Кл. Охридски", Стопански факултет, София, 2008, с. 14.

⁶ ISO:Quality Management Principles (<http://www.iso.org/iso/qmp>)

⁷ ISO Survey 2008 (www.iso.org)

⁸ www.club9000.org

Проблемът на внедряване на стандарти за управление на качеството е бил фокус на много изследвания в чужбина и страните от нашия регион. През 2000 г. Икономическият факултет на Университета "Св. Кирил и Методий" в Скопие, отбелязва своя 50-годишен юбилей, като организира международна конференция на тема "Икономически аспекти на управление на качеството" с участието на научни работници, експерти и специалисти от Р. Македония, САЩ, Япония, Австралия, Турция, Югославия, България, Словения, Полша и Хърватска, на която са представени 45 доклада.⁹ КЛУБ 9000 организира национална научно-практическа конференция под патронажа на Министъра на икономиката и енергетиката всяка година, като ХХI конференция през 2010 г., под мотото "Качеството – за по-добър живот". В България има издадени 5551 сертификата по ISO 9001, 69 по ISO 27001, 816 по OHSAS 18001, 215 по ISO 22000, 125 по HACCP. В страната работят 63 консултантски фирми и 34 сертификационни организации.¹⁰ Въпреки това досега у нас има малко емпирични изследвания в областта на внедряване на стандартите и в частност на ISO 9001. Повечето от публикациите и докладите представени на различни конференции имат теоретико-приложен характер и не включват събиране и анализ на данни. Направеният литературен обзор показва, че от 2000 г. насам в България е публикувана само една емпирична статия в областта на внедряването на ISO 9001 (Чанкова 2006 г.).¹¹ За ролята на стандартизацията в управление на качеството са намерени три емпирични статии (Владимиров и др. 2008 г.¹², Тодоров и Шопова 2009 г.¹³, Борисов и Парашкевова 2010 г.¹⁴).

Това предопределя актуалността и необходимостта от провеждане на допълнителни емпирични изследвания с цел, като начало, изграждане на профил на внедряващите организации.

2. Основна цел и задачи на изследването

Целта на това изследване е да се определят основните характеристики на организациите внедрили стандарта ISO 9001 и да се види дали тези

⁹ Русчева, Д. Икономически аспекти на управление на качеството. – Икономическа мисъл, N 1, 2001, с. 123-126.

¹⁰ КЛУБ 9000 (www.club9000.org).

¹¹ Чанкова, Л. Системите за управление на качеството (ISO 9000) и логистиката на индустриални фирми в България. – Икономически алтернативи, N 3, 2006, с. 24-40.

¹² Владимиров, Ж., Н. Маламова, Ц. Ковачева, О. Харизанова, И. Кацарски. Внедряване на европейските стандарти за качество и безопасност на храните в България (икономически и социални ефекти). СУ "Св. Кл. Охридски", Стопански факултет, София, 2008.

¹³ Тодоров, Т., М. Шопова. Статистически методи за контрол на качеството. – Диалог, N 3, 2009, с. 137-154.

¹⁴ Борисов, Б., Е. Парашкевова. Повишаване качеството на плановите процеси в бизнес организациите чрез процесен подход (организационно-технологичен аспект). Стопанска академия "Д. А. Ценов" – Свищов, сп. Диалог, ИНИ, Извънреден тематичен, септември, 2010, с. 78-91.

характеристики се променят във времето. За постигането на тази цел се поставят следните задачи:

- изясняване на основните характеристики, по които ще се сравняват внедрителите и невнедрителите;
- събиране и анализ на данни свързани с изменението на основните характеристики;
- проследяване на устойчивостта на разликите между внедрители и невнедрители във времето;
- проследяване на разликите между ранни и късни внедрители.

3. Обект, предмет, обхват и ограничения на изследването

Обект на изследването са българските организации, които имат процентно участие на частен капитал (т.е. не са 100% държавни). Предмет на изследването са характеристиките на организациите, внедрили стандарта ISO 9001. Анализирани са данни за четири години: 2002, 2005, 2007 и 2009 г. Това са вторични данни, събрани от Enterprise Surveys, чрез телефонни интервюта с български организации. Поради факта, че въпросниците за всяка от тези четири години са претърпели промени, някои от характеристиките на внедрителите не могат да се проследят във времето. Освен това характеристиките на разглежданите внедрители са ограничени в рамките на въпросника на Enterprise Surveys. Възможно е да има и други характеристики на внедрителите, които не са обект на разглеждане. Изследването обхваща основно разликите между характеристиките на внедрителите и невнедрителите и не се занимава с факторите, които влияят върху решението за внедряване на стандарта.

4. Основна теза и подкрепящи хипотези на изследването

Основната теза е, че тези организации, които имат повече свободни ресурси, по-голямо участие на чужд капитал и по-широки взаимоотношения с чужбина, подложени са на по-силна външна конкуренция и чиято производствена цел е иновативността, е по-вероятно да внедрят ISO 9001, отколкото тези, които нямат такива характеристики.

4.1. Наличие на свободни ресурси

Внедряването на ISO 9001 изисква определени средства за подготовка, вътрешен, външен одит и регистрация. В тези разходи се включват цената на труд по време на подготовката и обучение на персонала от всички нива в

управленската структура и етапи на производство. За американските организации средните цени по сравнително стари данни възлизат на 35 000 дол. за малко предприятие, 250 000 за средно и около 1 млн. дол. за голямо предприятие.¹⁵¹⁶ За България цените са средно около 5000 лв. за сертификация по ISO 9001 за организация с 45-50 служители.¹⁷ Цените за консултантска дейност са различни за отделните организации. За малките и средните обаче цените на консултантските услуги нарастват относително с намаляване на персонала.¹⁸ Тъй като цената зависи от големината на организацията, това определя и възможностите им за сертификация. Една от критиките към ISO 9001 е, че той е пригоден предимно за големите организации, разполагащи с финанси, а също с обучени хора и компетентно ръководство, които са в състояние да документират процесите, да направят необходимите промени и да одитират новите процеси. Много автори подчертават връзката между големината на предприятието и внедряването на стандарта.¹⁹ Владимирова (2008) прави преглед на изследванията свързани с ISO 9000 в чуждестранния печат и стига до извода, че малките организации внедряват стандарта с неохота, тъй като за тях той е прекалено сложен и скъп.²⁰ Предвид на това, че по-големите организации имат значителен пазарен дял и са склонни да оперират в няколко сектора на един и същ пазар, за тях вероятността стандарта да бъде изискване е по-голяма. Тези организации обикновено имат по-висок оборот и при положение, че инвестицията за въвеждане на стандарта не се възвърне своевременно, те по-лесно биха компенсирали и възстановили направените разходи. Затова се формулират следните хипотези свързани с наличието на свободни ресурси:

Хипотеза 1. Внедрителите на ISO 9001 имат по-голям *брой служители* от невнедрителите.

Хипотеза 2. Внедрителите на ISO 9001 имат по-големи *приходи* от невнедрителите.

¹⁵ Zuckerman, A. International Standards Desk Reference: Your Passport to World Markets. ISO 9000, CE Mark, QS 9000, SSM, ISO 14000, Q-9000, American, European and Global Standards, New York, AMACOM, 1997.

¹⁶ Capmany, C., N. Hooker, T.H. Ozuna, & A. Tilbirg. ISO 9000 a Marketing Tool for US Agribusiness. – International Food and Agribusiness Management Review, N 3, 2000, p. 41-53.

¹⁷ Георгиева, М. Сертификати без покритие. в-к Капитал, 30 Април 2009.

¹⁸ Кехайов, А. ISO 9000: 2000 – нови стандарти, стари проблеми. доклад от Националната Конференция по Качеството, ноември 2002.

¹⁹ Ghodbadian, A. & D.N. Gallea. Total Quality Management in SMEs. – OMEGA, N 24, 1996. p. 83- 106; Adams, M. Determinants of ISO Accreditation in the New Zealand Manufacturing Sector. – OMEGA, N 27, 1999, p. 285-292; Garr, S., Y.T. Mak & J. Needham. Differences in Strategy, Quality Management Practices and Performance Reporting Systems between ISO Accredited and Non-ISO Accredited Companies. – Management and Accounting Research, N 8, 1997, p. 383- 403.

²⁰ Владимирова, Ж. Две системи за стандарти за качество и въздействието им върху малкия бизнес. Годишник на СУ "Св. Кл. Охридски", Стопански факултет – София, том 7, 2008, с. 13-51.

4.2. Наличие на чужд капитал и външна конкуренция

Предимствата на сертификацията са най-големи за тези организации, които оперират в силно регулаторна среда и са подложени на значителен натиск за сертификация от страна на клиенти, конкуренти или държавни агенции. За тези организации, тя е не само доказателство за наличието на система за управление на качеството, но и рекламен знак, който служи за привличане на нови клиенти и завладяване на нови пазари.²¹ Много проучвания посочват, че организациите с чуждо участие срещат по-големи трудности в отношенията си с доставчици при осигуряването на ресурси за производство отколкото местните организации.²² Дистанцията, разликите в културата и езиковата бариера могат да се превърнат в пречки при взаимоотношенията с доставчиците. В тези случаи сертификацията се превръща в гаранция за наличието на система за управление на качеството и за двете договарящи се страни. Същата логика се прилага и при варианта на износ на стоки и услуги. В проучването на основните фактори допринасящи за разпространението на ISO 9000, Corbett et al. (2002) откриват, че “експортния натиск” е един от най-съществените фактори.²³ По специално организациите, които изнасят стоки или услуги в дадена страна, могат също да внасят и управленски практики. Често стандарта се изисква от вътрешни и външни клиенти, които нямат време и възможности да одитират качеството на процесите на производство лично.²⁴ Оттук се формулират следните хипотези, свързани със взаимоотношенията с чужбина и външната конкуренция на организациите:

Хипотеза 3: Внедрителите на ISO 9001 имат по-голям дял *чуждо участие* от невнедрителите.

Хипотеза 4: Внедрителите на ISO 9001 са *подложени на по-силна външна конкуренция при разработка на нови стоки и услуги* от невнедрителите.

²¹ Juran, J. M. A History of Managing for Quality: The Evolution, Trends and Future Directions of Managing for Quality. Milwaukee, WI, ASQC Quality Press, 1995; Dimara, E. & D. Skuras. Consumer Evaluations of Product Certification, Geographic Association and Traceability in Greece. – European Journal of Marketing 37(5/6), 2003, p. 690-705; Capmany, C., N. Hooker, T. H. Ozuna & A. Tilbirg. ISO 9000 a Marketing Tool for US Agribusiness. – International Food and Agribusiness Management Review, N 3, 2000, p. 41-53; Skrabec, Q.R., T.S. Ragu-Nathan, S.S. Rao & B.T. Bhatt. ISO 9000: Do the Benefits Outweigh the Costs? – Industrial Management, November-December, 1997, p. 26-30.

²² Buckley, P. J., M. Casson. The Future of Multinational Enterprises. Holmes & Meyer: London, 1976; King, A., M. Shaver. Are aliens green? Assessing foreign establishments' environment conduct in the U.S. – Strategic Management Journal, N 22(11), 2001, p. 1069-1085.

²³ Corbett, C. J., M. J. Montes, D. A. Kirsch. The Financial Impact of ISO 9000 Certification in the United States: an Empirical Analysis. – Management Science, N 51(7), 2002, p. 1046-1059.

²⁴ Deloitte & Touche. US Firms See Striking Paybacks from ISO 9000 Registration. – Quality Progress, January 1994, p. 26-27; Ferguson, W. Impact of the ISO 9000 Series Standards on Industrial Marketing. – Industrial Marketing Management, N 25, 1996, p. 305-310.

Хипотеза 5: Внедрителите на ISO 9001 са *подложени на по-силна външна конкуренция при понижаване на производствените разходи на съществуващите стоки и услуги* от невнедрителите.

4.3. Наличие на иновационност в производствената дейност

Ако стандарта се внедрява единствено с рекламна цел могат да се изразходват много средства за дейности, които не допринасят за целите на производство. Той може да се превърне в конкурентно преимущество, само когато се синхронизира със стратегическата цел на организацията.²⁵ В производството съществуват три цели, които често са взаимно изключващи се: (1) иноваторство (differentiation), (2) ниска цена (low cost), (3) скорост на доставката (fast delivery). Организациите, чиято производствена цел е новаторството се стремят да придобият конкурентно преимущество като въвеждат нови продукти и услуги всяка година. Пример за такава организация е Apple, която въвежда нови продукти и услуги много по-бързо от конкурентите си. Организациите, чиято производствена цел е ниската цена се стремят да придобият конкурентно преимущество, като намаляват производствените си разходи. Например Walmart, универсален магазин, който предлага стоки на много ниски цени. Организациите, чиято производствена цел е скоростта на доставката се стремят да придобият конкурентно преимущество, като се фокусират върху бързината, гъвкавостта и надеждността на доставката – FedEx и DHL, които предлагат куриерски услуги.

ISO 9001 допринася за подобрене на процесите на всички организации, но най-много за тези, които се фокусират върху новаторството. Те внедряват стандарта с надеждата, че той ще допринесе за подобряване на качеството на продуктите и услугите и ще се превърне в конкурентен приоритет.²⁶ За такива организации мотото е, че “качеството е най-печелившия начин за управление”.²⁷ Това са тези, които инвестират съществени ресурси в разработката на нови продукти и услуги и нови технологии. Голяма част от приходите им се генерират от нови продукти. Например американската 3M има за цел да генерира 30% от печалбата си от продукти внедрени през последните 4 години.²⁸ Организациите, чиято производствена цел е новаторство, се стремят към разработване на нови стоки и услуги всяка година с цел непрекъснато подобряване на качеството. Стремешът към подобряване и непрекъснато усъвършенстване на процесите на производство е един от

²⁵ Curkovic, S. & M. Pagell. A Critical Examination of the Ability of ISO 9000 Certification to Lead to a Competitive Advantage. – *Journal of Quality Management*, N 4, 1999, p. 51-67.

²⁶ Withers, B. & Ebrahimpour, M. 2000. Does ISO 9000 certification affect the dimensions of quality used for competitive advantage? *European Management Journal* 18, pp. 431-443.

²⁷ Reichheld, F.F. & Sasser, J. 1990. Zero defections: quality comes to services, *Harvard Business Review*, September-October, pp. 105-111.

²⁸ Heizer, J. & B. Render. *Operations Management*. 10th Edition, Prentice Hall Pearson, NJ, 2011.

ведещите мотиви за сертификация на тези организации.²⁹ В едно от малкото проучвания, правени в България сред 229 машиностроителни организации, Тодоров и Шопова (2009) определят, че 62.67% от разглежданите организации са сертифицирани по ISO 9001 и че съществува корелация между сертификацията и качеството на продукцията.³⁰ Оттук се формулират следните хипотези свързани с иновационната политика на организациите:

Хипотеза 6: Внедрителите на ISO 9001 разработват повече *нови стоки и услуги* от невнедрителите.

Хипотеза 7: Внедрителите на ISO 9001 *осъвременяват* повече съществуващите стоки и услуги от невнедрителите.

Хипотеза 8: Внедрителите на ISO 9001 инвестират повече в *научно-технологически изследвания* от невнедрителите.

5. Методология на изследването

В това изследване са включени: преглед, анализ и синтез на основни литературни информационни източници, както и резултати от анкетни проучвания. Данните са обработени със специализиран статистически програмен пакет SPSS. За тестване на разликите между сертифицираните и несертифицираните организации и устойчивостта им във времето е използван метода на дисперсионния анализ (ANOVA). За тестване на разликите между ранни и късни внедрители е използван метода на Post Hoc анализ.

5.1. Събиране на данни

За да се тестват изброените хипотези са събрани вторични данни от Enterprise Surveys³¹ – международна организация, която събира данни за бизнес средата в 123 страни, как тази среда се възприема от индивидуалните организации, как се променя във времето и какви са различните препятствия в работата и развитието на организациите. Събраните данни са на ниво организация (над 100,000 организации) и са на разположение за научноизследователски анализи. За изследването са включени данни за България от 2002, 2005, 2007 и 2009 г. Въпросникът съдържа 296 въпроса от различни области. Данните са анализирани със статистическия продукт SPSS. Общият брой на организациите отговорили на въпросите е 1853, от които 465 (25.1%) са сертифицирани. Както се вижда от табл. 1 повечето от анкетираните са малки

²⁹ Anderson, S.W., J. D. Dally, and M. F. Johnson. Why Firms Seek ISO 9000 Certification: Regulatory Compliance or Competitive Advantage. – Production and Operations Management 8(1), 1999, p. 28-43.

³⁰ Тодоров, Т., М. Шопова. Статистически методи за контрол на качеството. – Диалог, N 3, 2009, с. 137-154.

³¹ www.enterprisesurveys.org

и средни по големина предприятия ($n = 1031$), занимаващи се с търговия ($n = 715$) и които имат около една трета (32.7 %) чужд капитал.

Таблица 1

Описание на извадката		Средна величина (%)
Размер на организацията (брой служители)		
Малки (5-19)		527 (28.4%)
Средни (20-99)		504 (27.2%)
Големи (над 100)		272 (14.7%)
Неотговорили		550 (29.7%)
Отрасъл		
Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети		715 (38.6%)
Преработваща промишленост		466 (25.1%)
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения		167 (9.0%)
Транспорт, складиране и пощи		87 (4.7%)
Строителство		82 (4.4%)
Хотелиерство и ресторантьорство		72 (3.9%)
Неотговорили		264 (14.2%)
Собственост		
Частен чужд		32.7%
Частен български		42.7%
Държавен		21.0%
Друг		3.6%

5.2. Анализ и резултати

5.2.1. Тестване на хипотезите

За тестването на хипотезите са използвани 8 въпроса от въпросника (Приложение 1). Табл. 2 представя резултатите от дисперсионния анализ (ANOVA), който сравнява сертифицираните и несертифицираните организации по различни показатели. Символа μ представя средната аритметична величина за съответната група, σ – стандартното отклонение, а n – броят наблюдения във всяка група. За някои въпроси общият брой наблюдения е по-малък от 1853, защото не всички организации са отговорили на всички въпроси, а някои от тях не са дали информация дали са сертифицирани или не.

Таблица 2

Резултати от дисперсионния анализ (ANOVA)

Хипотези	Сертифицирани	Несертифицирани	F-критерий
Брой служители	$\mu = 166.8$ $\sigma = 335.2$ $n = 464$	$\mu = 63.4$ $\sigma = 208.9$ $n = 1320$	59.6***
Приходи (млн. лв.)	$\mu = 10.0$ $\sigma = 28.7$ $n = 440$	$\mu = 2.8$ $\sigma = 15.5$ $n = 1177$	43.4***
Приходи преди три години (млн. лв.)	$\mu = 7.3$ $\sigma = 20.0$ $n = 422$	$\mu = 2.0$ $\sigma = 12.4$ $n = 1120$	38.6***
Процент чужд капитал (%)	$\mu = 17.7$ $\sigma = 36.0$ $n = 465$	$\mu = 8.0$ $\sigma = 25.7$ $n = 1321$	38.7***
Конкуренция при разработката на нови стоки и услуги	$\mu = 2.2$ $\sigma = 1.1$ $n = 136$	$\mu = 1.8$ $\sigma = 1.0$ $n = 652$	19.4***
1 – Не се влияем изобщо	45 (33.1%)	368 (56.4%)	
2 – Малко се влияем	34 (25.0%)	110 (16.9%)	
3 – Значително се влияем	32 (23.5%)	96 (14.7%)	
4 – Много силно се влияем	25 (18.4%)	78 (12.0%)	
Конкуренция за понижаване на разходите	$\mu = 2.2$ $\sigma = 1.1$ $n = 128$	$\mu = 1.7$ $\sigma = 1.0$ $n = 928$	24.3***
1 – Не се влияем изобщо	44 (34.4%)	384 (61.1%)	
2 – Малко се влияем	34 (26.6%)	94 (15.0%)	
3 – Значително се влияем	26 (20.3%)	86 (13.7%)	
4 – Много силно се влияем	24 (18.8%)	64 (10.2%)	
Разработка на нови стоки и услуги	$\mu = 1.6$ $\sigma = 0.4$ $n = 142$	$\mu = 1.3$ $\sigma = 0.4$ $n = 678$	25.9***
1 – Не	53 (37.3%)	409 (60.3%)	
2 – Да	89 (62.7%)	269 (39.7%)	
Обновяване на стоките и услугите	$\mu = 1.7$ $\sigma = 0.4$ $n = 141$	$\mu = 1.4$ $\sigma = 0.4$ $n = 676$	31.8***
1 – Не	41 (29.1%)	370 (54.7%)	
2 – Да	100 (70.9%)	306 (45.3%)	
Инвестиране в научно-технологически изследвания	$\mu = 1.4$ $\sigma = 0.5$ $n = 108$	$\mu = 1.2$ $\sigma = 0.4$ $n = 390$	22.2***
1 – Не	58 (53.7%)	298 (76.4%)	
2 – Да	50 (46.3%)	92 (23.6%)	

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Както се вижда от табл. 2, сертифицираните организации са със среден брой служители $\mu = 166.8$, а несертифицираните са със среден брой служители $\mu = 63.4$, като разликата между тях е статистически значима ($F = 59.6$, $p < 0.001$), което потвърждава Хипотеза 1. Сертифицираните организации имат средно $\mu = 10.0$ млн. лв. приходи, а несертифицираните $\mu = 2.8$ млн. лв., като разликата

между тях е статистически значима ($F = 43.4, p < 0.001$), което потвърждава Хипотеза 2. Сертифицираните организации имат средно $\mu = 17.7\%$ чужд капитал, а несертифицираните $\mu = 8.0\%$, като разликата между тях е статистически значима ($F = 38.7, p < 0.001$), което потвърждава Хипотеза 3. Средно 41.9% от сертифицираните организации са отговорили, че се влияят “значително” и “много силно” от външната конкуренция при вземане на решения свързани с разработката на нови стоки и услуги, ($\mu = 2.2$), а от несертифицираните – 26.7% ($\mu = 1.8$), като разликата между тях е статистически значима ($F = 19.4, p < 0.001$), което потвърждава Хипотеза 4. Средно 39.1% от сертифицираните организации са отговорили, че се влияят “значително” и “много силно” от външната конкуренция при вземане на решения свързани с понижаване на производствените разходи ($\mu = 2.2$), а от несертифицираните – 23.9% ($\mu = 1.7$), като разликата между тях е статистически значима ($F = 24.3, p < 0.001$), което потвърждава Хипотеза 5. Средно 62.7% ($\mu = 1.6$) от сертифицираните организации са отговорили, че са въвели нов продукт или услуга през последните три години, а от несертифицираните – 39.7% ($\mu = 1.3$), като разликата между тях е статистически значима ($F = 25.9, p < 0.001$), което потвърждава Хипотеза 6. Средно 70.9% ($\mu = 1.7$) от сертифицираните организации са отговорили, че са осъвременили съществуващ продукт или услуга през последните три години, а от несертифицираните – 45.3% ($\mu = 1.4$), като разликата между тях е статистически значима ($F = 31.8, p < 0.001$), което потвърждава Хипотеза 7. Средно 46.3% ($\mu = 1.4$) от сертифицираните организации са отговорили, че са инвестирали в научно-технологическа дейност през последната година, а от несертифицираните – 23.6% ($\mu = 1.2$), като разликата между тях е статистически значима ($F = 22.2, p < 0.001$), което потвърждава Хипотеза 8.

5.2.2. Устойчивост на хипотезите във времето

В таблица 3 се проследява устойчивостта на хипотезите във времето, за сертифицираните и несертифицираните организации, като се привеждат данни за всяка от четирите години. От представените резултати се вижда, че разликите между тях са устойчиви за всички хипотези, освен за Хипотези 4 и 5. За тези две хипотези през 2009 г. разликите между сертифицираните и несертифицираните организации са устойчиви през 2002 и 2005 г. За 2007 г. няма данни. За 2009 г. разликите са в предполагаемата посока, но не са статистически значими. Освен това се наблюдава, че за някои хипотези разликите намаляват във времето, като постепенно стават статистически незначими. Например за Хипотеза 5 разликата за 2002 г. е 0.9, за 2005 г. – 0.4, за 2009 г. – 0.2е което означава, че тази разлика се губи във времето. Следователно това е разлика, която е характерна за ранните, но не и за късните внедрители на стандарта.

Таблица 3

Устойчивост на хипотезите през времето

Хипотези	2002			2005			2007			2009		
	Серг.	Несерг.	F	Серг.	Несерг.	F	Серг.	Несерг.	F	Серг.	Несерг.	F
Брой служители	456.6 (n=33)	101.1 (n=215)	20.7****	254.2 (n=33)	78.2 (n=267)	9.6**	134.4 (n=321)	51.4 (n=643)	48.7***	140.4 (n=77)	41.4 (n=195)	25.9***
Приходи (млн. лв.)	9.8 (n=27)	2.5 (n=168)	3.1*	9.0 (n=24)	2.8 (n=190)	2.6	10.0 (n=312)	3.2 (n=624)	21.6***	11.0 (n=77)	1.7 (n=195)	15.9***
Приходи преди три години (млн. лв.)	3.8 (n=24)	2.6 (n=163)	0.1	8.9 (n=22)	2.6 (n=184)	3.0*	7.9 (n=299)	2.1 (n=587)	30.0***	5.9 (n=77)	0.9 (n=195)	14.5***
Процент чужд капитал (%)	32.6 (n=33)	9.9 (n=216)	16.3***	25.9 (n=33)	7.9 (n=267)	11.8**	15.6 (n=322)	7.8 (n=643)	15.6***	16.6 (n=77)	6.7 (n=195)	6.9**
Конкуренция при разработката на нови стоки и услуги	2.4 (n=31)	1.8 (n=212)	9.7**	2.3 (n=32)	1.7 (n=259)	8.5**	-	-	-	2.1 (n=73)	1.9 (n=181)	2.0
Конкуренция за понижаване на разходите	2.5 (n=31)	1.6 (n=208)	17.9***	2.0 (n=32)	1.6 (n=257)	5.3*	-	-	-	2.1 (n=65)	1.9 (n=163)	1.9
Разработка на нови стоки и услуги	1.8 (n=33)	1.5 (n=216)	9.8**	1.6 (n=33)	1.3 (n=267)	14.7***	-	-	-	1.5 (n=76)	1.3 (n=195)	6.6*
Обновяване на стоките и услугите	1.8 (n=32)	1.5 (n=215)	10.8**	1.6 (n=33)	1.3 (n=267)	7.6**	-	-	-	1.7 (n=76)	1.5 (n=194)	8.2**
Инвестиране в научно-технол. изследвания ³²	2.0 (n=17)	2.0 (n=29)	-	1.2 (n=16)	1.0 (n=167)	4.6*	-	-	-	1.3 (n=75)	1.2 (n=194)	4.7*

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

³² Всички отговори за 2002 г. са “Да” = 2.
154

Проследявайки данните за четирите години се наблюдава, че разликите между сертифицираните и несертифицираните организации намаляват за всички хипотези, с изключение на Хипотеза 2 (финансовите ресурси на организацията). От това следва, че наличието на финансови ресурси е най-същественият фактор, който отличава сертифицираните от несертифицираните организации. Останалите разлики също са важни, но те намаляват във времето, като остават статистически значими за проследените 4 години (с изключение на Хипотези 4 и 5).

Намаляващите разлики във времето показват, че съществуват различия между организациите, които се сертифицират по-рано (ранни внедрители) и тези, които се сертифицират по-късно (късни внедрители).

5.2.3. Разлики между ранни и късни внедрители

За да се анализират по-подробно тези разлики е направен Post Hoc анализ, като резултатите са представени в табл. 4. За ранни внедрители се приемат онези организации, които са посочили, че са били сертифицирани през 2002 г. За късни внедрители се приемат организациите, посочили, че са били сертифицирани през 2005, 2007 и 2009 г. Тези организации, които са отговори за няколко години са класифицирани като ранни или късни, в зависимост от това през коя година за първи път са посочили, че са сертифицирани и след това са извадени от последващите години. Таблица 4 представя разликите (i-j) в средните величини между ранните (i) и късните (j) внедрители, за всяка от четирите години и за всяка от осемте хипотези. Дадено е също стандартното отклонение и F-критерия.

Резултатите от Post Hoc анализа показват, че ранните внедрители са по-големи организации (Хипотеза 1), с по-голям процент чужд капитал (Хипотеза 3), които разработват повече нови продукти и услуги (Хипотеза 6), обновяват повече съществуващи продукти и услуги (Хипотеза 7) и инвестират повече в разработката на нови технологии (Хипотеза 8) в сравнение с късните внедрители. По отношение на приходите (Хипотеза 2) и външната конкуренция при разработката на нови продукти и услуги (Хипотеза 4) и при намаляване на производствените разходи (Хипотеза 5), не съществуват разлики между ранните и късните внедрители.

Таблица 4

Разлики между ранни и късни внедрители (Post-Hoc Анализ)

Хипотези	Ранни (i)	Късни (j) ³³	i - j	σ	F-критерий
1. Брой служители	2002	2005	182.2	85.69	0.034 *
		2007	321.9	59.73	0.000 ***
		2009	328.8	69.16	0.000 ***
2. Приходи (в млн. лева)	2002	2005	-1.46	9.06	0.871
		2007	-0.21	5.87	0.971
		2009	-1.63	6.64	0.806
3. Процент чужд капитал (%)	2002	2005	7.0	9.3	0.450
		2007	17.0	6.5	0.009 **
		2009	15.5	7.5	0.041 *
4. Конкуренция при разработка на нови стоки и услуги	2002	2005	0.16	0.30	0.588
		2009	0.33	0.24	0.176
5. Конкуренция за понижаване на разходите	2002	2005	0.43	0.30	0.152
		2009	0.32	0.25	0.195
6. Разработка на нови стоки и услуги	2002	2005	0.16	0.12	0.186
		2009	0.25	0.10	0.011 *
7. Обновяване на стоките и услугите	2002	2005	0.23	0.11	0.045 *
		2009	0.06	0.09	0.510
8. Инвестиране в научно-технологически изследвания	2002	2005	0.81	0.16	0.000 ***
		2009	0.61	0.11	0.000 ***

6. Заключение

Ролята на стандартите ще продължава да се засилва във времето. Организациите от всички отрасли са подложени на засилващ се регулаторен натиск. Нови стандарти се въвеждат и изискват всяка година: стандарти за качество и безопасност на храните (ISO 22000), стандарти за безопасност на труда и опазване на околната среда (OHSAS), системи за анализ на потенциалните опасности и контрол върху критичните точки (HACCP), стандарти за корпоративна отговорност (ISO 26000), стандарти за качеството на програмното осигуряване (ISO 9126). При наличието на толкова много стандарти, които се променят и актуализират периодично, организациите са изправени пред два основни проблема: готовността им да внедрят и спазват стандарта и трудностите, свързани с внедряването му.³⁴ Тук частично е изследван първия проблем, като е изграден профил на сертифицираните по ISO 9001 организации. Анализирани са 1853 български организации, отговорили на въпросник през 2002, 2005, 2007 и 2009 г. Проведените изследвания и получените резултати водят до следните заключения:

³³ За 2007 няма данни за последните 5 въпроса.

³⁴ Владимирова, Ж., Н. Маламова, Ц. Ковачева, О. Харизанова, И. Кацарски, 2008. Внедряване на европейските стандарти за качество и безопасност на храните в България (икономически и социални ефекти). СУ "Св. Кл. Охридски", Стопански факултет, София, с. 12.

- Сертифицираните организации имат по-голям брой служители, разполагат с повече финанси, имат по-голям процент чужд капитал, подложени са на по-силна външна конкуренция при разработката на нови стоки и услуги и при вземане на решения, свързани с понижаване на производствените разходи, въвеждат повече нови стоки и услуги, осъвременяват в по-голяма степен съществуващите стоки и услуги и инвестират повече в научно-технологическа дейност.
- Изброените разлики между сертифицираните и несертифицираните организации са устойчиви във времето, но постепенно намаляват по абсолютна стойност. Това говори за съществуващи разлики между ранните и късните внедрители. В началото стандарта е преимущество пред конкурентите, които не са сертифицирани и е „достатъчно условие“ да се спечели договор или клиент. С течение на времето обаче все повече организации внедряват стандарта и той постепенно се превръща в „необходимо, но недостатъчно условие“ при преговори с потенциални клиенти. С други думи, ако преди сертификатът е гарантирал спечелването на договора, то сега той е необходимо условие за кандидатстване за договора, но сам по себе си не гарантира спечелването му.
- Когато се сравнят ранните и късните внедрители се наблюдава, че първите внедрители имат по-голям брой работници, по-голям процент чужд капитал и инвестират повече в научно-технологическа дейност. По отношение на останалите характеристики, разлики не се наблюдават. Тъй като стандартът се разпространява по веригата на доставка (бидейки изискване на клиента) и за много от българските производители е изискване за износ в ЕС, нормално е да се очаква, ранните внедрители да имат по-голям процент чужд капитал. Те внедряват стандарта доброволно с цел подобряване на производствените процеси, а късните внедрители правят това насила, защото той е изискване на клиента.

Тези резултати могат да бъдат полезни на организациите при вземането на решение за сертификация, на консултантите и консултантските фирми, които ги обслужват, както и на съставителите на стандарти в България. Ако организацията е малка, с по-малък процент чужд капитал и с по-слаба научно-технологична дейност, тя би могла да реши да внедри стандарта по-късно или изобщо да не го внедри. Това решение ще зависи и от нейната стратегическа визия. Ако стратегическият приоритет е качество и разработка на нови продукти и ако организацията е подложена на силна външна конкуренция, то стандарта би бил естествен избор. За консултантските организации е важно да разграничат ранните от късните внедрители. Първите не използват консултантските услуги по същия начин както вторите. Ранните внедрители, които са по-големи организации, обикновено имат някакви съществуващи системи за управление на качеството, преди внедряването на стандарта и за тях основният проблем е интеграцията на стандарта във вече съществуващата система. Късните внедрители, като по-малки организации, обикновено нямат съществуващи системи за управление и за тях основният проблем е изграждане на система за управление на качеството на базата на стандарта.

Ако държавата и съставителите на стандарти са заинтересувани да поощрят внедряването му в страната, то трябва да се имат предвид и нуждите на малките и средни предприятия, които са много по-различни от тези на големите организации с голям процент чужд капитал.

Това изследване поставя и други интересни въпроси, като: разпространява ли се стандарта в България със същите темпове, както и в други страни от бившия социалистически блок; какви са мотивите за внедряването му у нас и как тези мотиви влияят върху резултатите от сертификацията; има ли разлика между сертифицираните и несертифицираните фирми по отношение на бизнес резултатите, както има ли разлика между ранните и късните внедрители по отношение на бизнес резултатите.

Сертификацията е актуална и важна тема за организациите сега. Задълбоченото познаване на мотивите на внедряване и факторите свързани с процеса на сертификация би допринесло за изграждане на теоретичен модел за успеха на сертификацията и би помогнало практически на организациите, внедряващи стандартите.

Литература

1. Борисов, Б., Парашкевова, Е. 2010. Повишаване качеството на плановите процеси в бизнес организациите чрез процесен подход (организационно-технологичен аспект), Стопанска академия "Д. А. Ценов" – Свищов, сп. Диалог, ИНИ, Извънреден тематичен, м. Септември, стр. 78-91
2. Владимиров, Ж., Маламова, Н., Ковачева, Ц., Харизанова, О., Кацарски, И. 2008. Внедряване на европейските стандарти за качество и безопасност на храните в България (икономически и социални ефекти). СУ "Св. Кл. Охридски", Стопански факултет, София
3. Владимиров, Ж. 2008. Two systems of quality standards and their impact on small business, Годишник на СУ "Св. Кл. Охридски", Стопански факултет - София, том 7, стр. 13-51
4. Георгиева, М. 2009. Сертификати без покритие, в-к Капитал, 30 Април 2009
5. Кехайов, А., 2002. ISO 9000: 2000 – нови стандарти, стари проблеми, д-д от Националната Конференция по Качеството, Ноември 2002
6. Пасхос, Г. 2001. Тоталното управление на качеството, Икономическа мисъл кн. 2, стр. 90-102
7. Русчева, Д. 2001. Икономически аспекти на управление на качеството. Икономическа мисъл, кн. 1, стр. 123-126
8. Тодоров, Т., Шопова., М. 2009. Статистически методи за контрол на качеството, сп. Диалог кн. 3, стр. 137-154
9. Чанкова, Л. 2006. Системите за управление на качеството (ISO 9000) и логистиката на индустриални фирми в България. Икономически алтернативи, бр. 3, стр. 24-40
10. Adams, M. 1999. Determinants of ISO accreditation in the New Zealand manufacturing sector, Omega (27:2), pp. 285-292
11. Anderson S.W., J. Daniel Dally, and Marilyn F. Johnson, 1999. Why firms seek ISO 9000 certification: Regulatory compliance or competitive advantage, Production and Operations Management (8:1), pp. 28-43

12. Buckley, P. J., M. Casson. 1976. The future of multinational enterprises, Holmes & Meyer: London
13. Capmany, C., Hooker, N., Ozuna, T.H. & Tilbirg, A. 2000. ISO 9000 a marketing tool for US agribusiness, International Food and Agribusiness Management Review 3, pp. 41- 53
14. Corbett C.J., Maria J. Montes, and David A. Kirsch, 2002. The financial impact of ISO 9000 certification in the United States: an empirical analysis, Management Science 51(7), pp. 1046-1059
15. Curkovic, S. & Pagell, M. 1999. A critical examination of the ability of ISO 9000 certification to lead to a competitive advantage, Journal of Quality Management 4, pp. 51-67
16. Deloitte & Touche. 1994. US firms see striking paybacks from ISO 9000 registration, Quality Progress, January, pp.26-27
17. Dimara, E. & Skuras, D. 2003. Consumer evaluations of product certification, geographic association and traceability in Greece, European Journal of Marketing 37(5/6), pp. 690-705
18. Ferguson, W. 1996. Impact of the ISO 9000 series standards on industrial marketing, Industrial Marketing Management 25, pp. 305- 310
19. Garr, S., Mak, Y.T. & Needham, J. 1997. Differences in strategy, quality management practices and performance reporting systems between ISO accredited and non-ISO accredited companies, Management and Accounting Research, 8, pp. 383- 403
20. Ghodbadian, A. & Gallear, D.N. 1996. Total quality management in SMEs, OMEGA, 24, pp. 83- 106; Adams, M. 1999. Determinants of ISO accreditation in the New Zealand manufacturing sector, OMEGA, 27, pp. 285-292;
21. Heizer, J. & Render, B. 2011. Operations Management, 10th Edition, Prentice Hall Pearson, NJ
22. Juran, J.M. 1995. A History of Managing for Quality: The Evolution, Trends and Future Directions of Managing for Quality, Milwaukee, WI, ASQC Quality Press
23. Reichheld, F.F. & Sasser, J. 1990. Zero defections: quality comes to services, Harvard Business Review, September-October, pp. 105-111
24. Skrabec, Q.R., Ragu-Nathan, T.S., Rao, S.S. & Bhatt, B.T. 1997. ISO 9000: Do the benefits outweigh the costs? Industrial Management, November-December, pp. 26-30
25. Withers, B. & Ebrahimpour, M. 2000. Does ISO 9000 certification affect the dimensions of quality used for competitive advantage? European Management Journal 18, pp. 431-443
26. Zuckerman, A. 1997. International Standards Desk Reference: Your Passport to World Markets, ISO 9000, CE Mark, QS 9000, SSM, ISO 14000, Q-9000, American, European and Global Standards, New York, AMACOM
27. KJTYB 9000 (www.club9000.org)
28. Enterprise Surveys (www.enterprisesurveys.org)
29. ISO Survey 2008 (www.iso.org)

Приложение 1

Използвани въпроси

1. Колко работници се водят на работа на пълен работен ден във вашата организация?
1 – 2-10; 2 – 11-49; 3 – 50-99; 4 – 100-249; 5 – 250-499; 6 – 500-999; 7 – 1000-9999
2. Относно основния ви продукт, какъв процент от продажбите на българския пазар се реализират от вашата организация?
3. Какъв процент от вашата организация е собственост на частна чуждестранна компания?
4. Колко силно се влияете от външната конкуренция, когато вземате решения свързани с разработката на нови стоки и услуги?
1 – Не се влияем изобщо
2 – Малко се влияем
3 – Значително се влияем
4 – Много силно се влияем
5. Колко силно се влияете от външната конкуренция, когато вземате решения относно намаляване производствените разходи на съществуващи стоки и услуги?
1 – Не се влияем изобщо
2 – Малко се влияем
3 – Значително се влияем
4 – Много силно се влияем
6. За последните три години, въвели ли сте нов продукт или услуга?
1 – Не
2 – Да
7. За последните три години, осъвременили ли сте съществуваща производствена линия или услуга?
1 – Не
2 – Да
8. За последната година, инвестирали ли сте в научно технологически дейности, независимо дали са били извършени от организацията или възложени на поддоставчик?
1 – Не
2 – Да

SUMMARIES

Rossitsa Rangelova

GDP AS A MEASURER OF THE ECONOMIC GROWTH – METHODOLOGICAL SPECIFICS AND TRENDS

Разгледани са дискуссионните въпроси и тенденциите в развитието на показателя за БВП, заложен в ЧС, с оглед по-адекватното отразяване на действителния икономически растеж. Дадена е характеристика на този показател и са анализирани неговите методологични особености и ограничения като статистическа категория. Представени са и са коментирани резултатите от работата на Комисията за измерването на икономическата дейност и социалния прогрес, ръководена от Дж. Стилс. Отражени са нови моменти в сега въвежданата ЧС'2008. БВП е първият и най-често използван показател при международните икономически сравнения и приложението на съвременни модели на икономическия растеж. Затова накрая са разгледани методологичните особености и предизвикателствата, които стоят пред него, когато е изчислен на база паритет на покупателна способност.

JEL: C4; C81; O47

Vesselin Mintchev

Venelin Boshnakov

Alexander Naydenov

SOURCES OF INCOME INEQUALITY: EMPIRICAL EVIDENCE FROM BULGARIA

The paper contributes to the empirical research on the micro-determinants of income inequality in Southeast European transition countries. The analysis utilizes data from a representative survey of 3,300 Bulgarian households conducted in 2007 and quantifies income differentiation effects related to certain socio-demographic characteristics. Quantile regression analysis reveals positive net effects of the degree of urbanization and the number of employed in the household as well as negative effects of the number of unemployed, children, and pensioners on the per-capita income level at all parts of the income distribution. Inequality indices decomposition by subgroups identifies the type of settlement, ethnical group, the number of children and unemployed as substantial sources of income inequality in Bulgaria.

JEL: D31; D63; I38; O15

Iskra Christova-Balkanska

DIVERSITY AND THE BULGARIAN LABOR EMIGRATION CASE

The last years the transformation of Bulgaria into a predominantly country of origin of migrants and the establishment of Bulgarian Diasporas abroad is a phenomenon that has attracted the interest of demographers, cultural anthropologists, historians, economists and sociologists. This study is based on the following statistical and other sources and aims to show the growth and characteristics of the Bulgarian labor migration in the period after the transition to a market economy in Bulgaria. The aim of the study is to reveal also the formation of regional communities in the European countries in which Bulgarian Diasporas were formed. An attempt is made to clarify the economic, social and psychological status of the Bulgarian migrants, as well as their integration in a multicultural society. One of the main questions is to reveal how the Bulgarian Diaspora affects diversity in the host-countries.

Another aspect of the analysis is to identify the role of remittances as one of the manifestations of Bulgaria's integration into the international migration process, and an additional cash flow aimed at maintaining the financing of Bulgarian households.

JEL: F22; F24

Burcu Kiran

THE STRUCTURE OF TOURISM REVENUES IN TURKEY: EVIDENCE FROM FRACTIONAL INTEGRATION UNDER MULTIPLE STRUCTURAL BREAKS

This paper investigates time series properties of the tourism revenues in Turkey over the period from 1997:01 through 2010:03. First, we determine the integration order by using different versions of Robinson tests. Second, we test if the tourism revenues show any structural changes over the sample period under consideration by using Bai and Perron multiple structural break tests. The results show that the tourism revenues follow a non-stationary long memory process when we ignore potential structural breaks. When we take structural breaks into consideration and adjust data for the breaks, we still find some evidence of non-stationary long memory behavior in tourism revenues. These results imply that shocks to tourism revenues in Turkey have a permanent effect.

JEL: C22; E0

I. Chitou

ORGANIZATIONAL LOGISTICS, RESPONSE TO STRUCTURAL CHANGE IN THE OPERATIONAL FUNCTIONING OF THE COMPANY

The information and communication technology applied to business (ICTC) plays a pivotal role in the operational functioning of organizations. Hence, they determine the logistical structures and modify them to suit the customer satisfaction strategy defined by the company itself. There are emerging new organizational architectures from the perspective of economic business models that develop. Logistics, initially a supporting function, is gradually becoming organizational logistics. It is part of the optimization of complex and scattered activities through the structuring of transactions in a systemic vision.

JEL: M19

Donka Zhelyazkova

CONTEMPORARY APPEARANCE OF BUSINESS LOCATIONS IN LOGISTICS SYSTEM

Economic map of Europe radically changes its parameters and imposes new postulates in the development of national economies, which are integral part of the common European market. Bulgaria's ambition to attract traffic of material flows in areas outside the geographical scope of the union should stand on a serious basis, which includes the construction of the areas highlighted economic use, such as logistics, industrial, office and retail space.

The purpose of this study is to make a theoretical overview of current economic use of land as a factor in achieving the objective of logistics system, and based on analysis of their status in Bulgaria to derive prospects for their development.

In this context, core areas of logistics, industrial, commercial and office uses are defined in theoretical aspect. Analysis of their status in Bulgaria is conducted on the basis of empirical data and the opportunities for their development within the country are revealed.

JEL: F19; L79; L81; O39

Albena Iossiofova

PROFILE OF ORGANIZATIONS IN BULGARIA WITH ADOPTED ISO 9001

Standardization has a strategic importance for the organization. The number of companies that have adopted ISO 9000 increased during the last years. According to the reports in CLUB 9000, in May 2010 there were 5,556 ISO 9000 certified companies in Bulgaria. There are no empirical studies in Bulgaria that investigate which companies decide to adopt ISO 9000. Using secondary data, this study builds a profile of ISO 9000 certified companies. The results show that companies with more resources, more foreign relations, higher degree of external regulatory pressure, and operations focus on high quality, not low price, have a higher probability of certification than the companies that do not have these characteristics.

JEL: C12; L21; M1

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 2001 г. 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 на края на студията, с преправки в текста (Харвард стил на цитиране). 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 Католага за периодични издания.

Списание „Икономически изследвания“ и всички негови статии са включени в каталога на електронната библиотека CEEOL на www.cceol.com.

От 01.07.2010 г. Икономически институт на БАН се преименува на Институт за икономически изследвания на БАН.

Цена 10 лв.