

Издаването на настоящия брой от списанието през 2011 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, 2011

Година XX

ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА БЪЛГАРСКАТА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ

ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

ECONOMIC STUDIES

Книга 1, 2011 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Светла Бонева</i> – Развитие на европейския интеграционен процес в областта на висшето образование	3
<i>Ирена Зарева</i> – Възрастните хора на пазара на труда в България. Насоки за насърчаване на активното стареење	41
<i>Райна Цанева</i> – Институционалното инвестиране в България – тенденции, проблеми и насоки	66
<i>Донка Желязкова, Десислава Гроздева, Михал Стоянов</i> – Основни движещи сили за развитие на търговския бизнес в Република България	90
<i>Румен Върбанов</i> – Фактори и предпоставки за електронна търговия в България и Европейския съюз	132
<i>Burak Güriş, Burcu Kıran</i> – Foreign Trade Deficit Sustainability of Turkey	167
<i>Muhammad Zakaria, Eatnaz Ahmad</i> – Openness and Democracy: Some Evidence from Pakistan	175
Резюмета на английски език	186

ECONOMIC STUDIES

Volume XX
2011, Number 1

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

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, 2011

<i>Svetla Boneva</i> – Development of the European Integration Process in the Higher Education	3
<i>Irena Zareva</i> – Older People on the Labour Market in Bulgaria. Possibilities for Promoting Active Ageing	41
<i>Raina Tsaneva</i> – Institutional Investment in Bulgaria – Trends, Problems and Directions	66
<i>Donka Zhelyazkova, Dessislava Grozdeva, Mihal Stoyanov</i> – Main Drivers for Developing the Trade Business in Bulgaria	90
<i>Rumen Varbanov</i> – Factors and Premises for Electronic Commerce in Bulgaria and European Union	132
<i>Burak Güriş, Burcu Kıran</i> – Foreign Trade Deficit Sustainability of Turkey	167
<i>Muhammad Zakaria, Eatnaz Ahmad</i> – Openness and Democracy: Some Evidence from Pakistan	175
Summaries in English	186

РАЗВИТИЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ИНТЕГРАЦИОНЕН ПРОЦЕС В ОБЛАСТТА НА ВИШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ

*Представено е развитието на европейския интеграционен процес в областта на висшето образование през периода от зараждането на идеята за стартирането на т.нар. Болонски процес (1999 г.) до неговото окончателно финализиране посредством изграждането на Европейското пространство за висше образование (март 2010 г.). Посочени са основните проблеми в тази област, институционалната структура на ЕПВО, европейските решения при осигуряването на качеството във висшето образование. Направен е сравнителен анализ между институционалните структури и критериите за оценка на качеството на висшето образование в България, Румъния, Гърция и Кипър.
JEL: F15; I28; I23*

Въведение

Европейските интеграционни процеси се развиват с различна скорост в отделните области и сфери на интеграцията. Съществуват сфери, в които интеграционните процеси са затруднени от редица обективни фактори, както и такива, в които те се развиват постепенно съобразно поставените цели.

Целта на изследването е да представи и анализира развитието на европейските интеграционни процеси в областта на висшето образование, както и постиженията и проблемите на България и съседните на нашата страна държави-членки на ЕС в тази сфера в контекста на осигуряването на качеството на висшето образование.

Една от основните предпоставки за развитието на европейския интеграционен процес в разглежданата област е способността на държавите-членки на ЕС да формулират критерии и да изградят структури, които да гарантират висока конкурентоспособност на образователния продукт, предлаган от европейските висши учебни заведения. За да се проследи този процес е анализирано развитието на т.нар. „Болонски процес“, институционалната рамка за

¹ Светла Бонева е д-р, гл. ас. в Университет за национално и световно стопанство, тел: 0878-506856; 0888-506856.

осигуряване на качество на висшето образование на европейско равнище и основните идеи на европейските стандарти за осигуряване на качеството на висшето образование.

Европейското пространство за висше образование (ЕПВО) е най-новото пространство в ЕС – финализирането на неговото изграждане е обявено от министрите на образованието на ЕС на тяхната среща през март 2010 г. в Будапеща и Виена. Изграждането на ЕПВО е успешният край на продължилия десет години Болонски процес.

1. Развитие на „Болонския процес“

Най-голямата и значима реформа в областта на висшето образование през последните 30 години в Европа се осъществява посредством т. нар. **Болонски процес**. Неговата основна цел е *изграждането на Европейско пространство за висше образование (ЕПВО) до края на 2010 г.*, което да осигурява свободно движение на студентите и преподавателите в Общността и гарантирано признаване на придобитите от тях академични степени и квалификации. Това свободно движение трябва да допринася за непрекъснатото повишаване на равнището на качеството на европейското висше образование.

Европа на познанието е фактор за социално развитие, засилване на европейското самосъзнание, развитие на устойчиво и демократично общество, подготовка на граждани да споделят принадлежността си към нейното общо социално и културно пространство. Осъзнаването на тези съображения води до подписването на *Сорбонската декларация* от 25 май 1998 г. Тя посочва централната роля на университетите за развитието на европейските културни ценности и лансира създаването на ЕПВО.

Идеите за реформи във висшето образование в ЕС, създаването на ЕПВО и желанието на университетите да участват в този процес водят до приемането на *Болонската декларация*² от 19 май 1999 г. Нейната основна цел е да се повиши конкурентоспособността на европейското висше образование на международно ниво посредством изграждането на това пространство. Декларацията поставя целта европейското висше образование да стане привлекателно за останалата част на света в степен, равна на забележителните му културни и научни традиции и посочва шест основни дейности, които трябва да бъдат изпълнени в процеса на изграждане на ЕПВО:

1. **Разработване на ясни и съпоставими системи на висше образование чрез въвеждане на еднотипно дипломно приложение с цел повишаване конкурентоспособността на висшето образование и шансовете за намиране на работа в Европа.**

² Болонската декларация е подписана на 19 май 2009 г. от министрите на образованието на 27-те страни, които в момента членуват в ЕС, както и от Исландия, Норвегия, Швейцария.

2. Въвеждане на система от три цикъла на висше образование (бакалавър → магистър → доктор), като достъпът до втория изисква успешно завършване на първия, чиято продължителност е най-малко три години.
3. **Въвеждане на система от образователни кредити³, с цел засилване на студентската мобилност. Кредитите могат да се получават и извън системата на висшето образование, вкл. при учене през целия живот, в случай че висшите училища ги признават.**
4. Засилване на мобилността на студенти, преподаватели и изследователи.
5. **Сътрудничество по оценка на качеството и разработване на съпоставими критерии и методи за това.**
6. Засилване на европейските измерения във висшето образование.

Редица европейски страни-членки на ЕС приемат целите на Болонската декларация и също започват да работят по тях. Болонският процес постепенно въвежда не само нови участници, които достигат до 49 държави през 2010 г., но и нови сфери на дейност. Сред тях е дефинираната през 2002 г. нова цел на ЕПВО – да отговори на нуждите на обучението през целия живот.

Университетите допринасят за изграждането на ЕПВО на принципите на университетската *Магна Харта*, подписана също в Болоня през 1988 г. Тяхната независимост и автономия допринасят за непрекъснато им адаптиране към променящите се условия и напредъка в науката.

Европейската асоциация на университетите (European University Association) има за основна цел да изготви визията за приноса на университетите в процеса на изграждането на *Европейското изследователско пространство* (European Research Area). Отчитайки неразривната връзка "преподаване – научни изследвания", Асоциацията допринася и за постигането на Болонските цели. През 2005 г. тя разпространява т.нар. Декларация от Глазгоу: "Силни университети за силна Европа", която представя вижданията ѝ за приноса на университетите за изграждане на една силна Европа, чрез създаването на ЕПВО. Основните насоки на последното са:

- партньорството – оптимизиране структурата на учебните планове, въвеждане на иновативно обучение и обучение през целия живот; засилване на връзките с бизнеса и социалните партньори и задълбочаване сътрудничеството с тях чрез изграждане на мрежи за обмен на знания и опит между тях и университетите;
- трите приоритета на Болонския процес – система на степените, гарантиране на качеството и признаване на дипломите и продължителността на

³ The European Credit and Accumulation Transfer System, ECTS,
http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/doc48_en.htm

обучението. Страните участници в Болонския процес са ратифицирали *Лисабонската конвенция за признаване на дипломите*. Системата на степените в ЕПВО се състои от трите цикъла “бакалавър → магистър → доктор” (включваща, в национален контекст, възможности за междинна квалификация) като достъпа до всеки цикъл е базиран на резултатите от обучението в предходния. Целта е изграждане на национални стандарти за квалификацията в общите рамки за квалификацията в ЕПВО до 2010 г.;

- гарантиране на качеството на висшето образование. До изграждането на ЕПВО страните от Болонския процес имат свои национални системи за гарантиране на качеството. Стандартите за качество на ЕПВО са разписани от *Европейската мрежа за гарантиране на качеството* (European Network for Quality Assurance in Higher Education). Те включват общи критерии за преглед на качеството в улеснение на Националните агенции за гарантиране на качеството (в България това е Националната агенция за оценка и акредитация). Европейската мрежа за осигуряване на качеството, заедно с *Европейската асоциация на университетите*, *Европейската асоциация на институтите за висше образование*⁴ и *Европейския студентски съюз* формират т. нар. група “Е4”. Четирите организации изграждат *Европейския регистър за осигуряване на качеството във висшето образование*⁵ (European Quality Assurance Register for Higher Education) и разработват Европейските насоки и стандарти за това.⁶

Официално краят на процеса на изграждане на ЕПВО и началото на неговото съществуване са обявени на срещата на министрите на образованието на ЕС на 11-12 март 2010 г., съдомакинствана от Австрия и Унгария.

“1. Ние, министрите на 47-те страни-участници в Болонския процес, се срещнахме в Будапеща и Виена на 11 и 12 март 2010 г., за да обявим официалното стартиране на ЕПВО, чието изграждане бе поставено като основна цел на Болонската декларация от 1999 г.”

*Декларация от Будапеща и Виена за ЕПВО, 12 март 2010 г.*⁷

Сред бъдещите задачи на вече изграденото ЕПВО се открояват:

- необходимостта от засилване на връзката между него и Европейското изследователско пространство;
- необходимостта от засилване на връзката между висшите училища в ЕПВО и заинтересуваните страни извън образователната и изследователската

⁴ The European Association of Institutions in Higher Education – EURASHE.

⁵ www.eqar.eu

⁶ The European Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area

⁷ http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/2010_conference/documents/Budapest-Vienna_Declaration.pdf

сфери, най-вече от бизнеса и държавните администрации. ЕПВО насърчава изграждането на мрежи между университетите, бизнеса и публичната власт, както и участието на представители на висшите училища в процесите и структурите за вземане на решения от тези заинтересувани страни на национално и международно равнище⁸;

- ЕПВО има за цел да бъде отворено и привлекателно за другите части на света.

Прогресът в тези области ще бъде отчетен от министрите на образованието на ЕС на тяхната следваща среща, която ще се проведе в Букурещ на 26-27 април 2012 г.

Така Болонският процес става в един от най-успешните в европейската интеграция: от една независима междуправителствена инициатива, този процес въвежда постепенно редица публични институции, висши учебни заведения, преподаватели и студенти, и се превръща в най-новото европейско пространство.

2. Институционална структура на ЕПВО и осигуряване на качествено висше образование в ЕС

Европейската мрежа за осигуряване на качеството⁹ (ЕМОК) е асоциация, основана през 2000 г. с цел насърчаване на европейската интеграция в тази област. Идеята за нейното създаване възниква в рамките на Европейски пилотен проект за оценяване на качеството във висшето образование (1994-1995 г.), който цели споделяне и обмен на опит между участващите в проекта държави в посочената сфера. В последствие проектът е подкрепен от Съвета на Европа и през 1999 г. неговите идеи се утвърждават в Болонската декларация. Европейската комисия финансира ЕМОК от самото начало. Постепенно мрежата става най-голямата от всички неправителствени организации и агенции за осигуряване на качеството на висшето образование в ЕС, в която членуват такива от над 30 държави.

Структурата на ЕМОК е изградена от генерална асамблея, борд и секретариат. *Генералната асамблея* се състои от представители на страните-членки на ЕМОК и е основният орган на асоциацията, който взема решения. Изпълнителното тяло – *бордът*, осигурява управлението на текущите задачи на асоциацията. *Секретариатът* организира ежедневната административна и финансова дейност на мрежата.

⁸ Чл. 9 от Декларацията от Будапеща и Виена за ЕПВО, 12 март 2010 г., http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/2010_conference/documents/Budapest-Vienna_Declaration.pdf

⁹ The European Network for Quality Assurance, ENQA, www.enqa.eu

Генералната асамблея на ЕМОК се събира веднъж годишно за да избере (или освободи) членовете на борда или президента и вицепрезидента от неговите членове. Тя освобождава борда от отговорност след като одобри годишните отчети. Асамблеята има право да внася поправки в правилника на ЕМОК, да отправя препоръки към борда, одобрява годишния работен план, бюджет и членски внос, който плащат нейните членове, приема отчетите на президента и генералния секретар и годишните финансови отчети. Следвайки решенията на борда, Генералната асамблея одобрява приемането на нови членове в мрежата и изключването на други, които не покриват критериите за членство.

Бордът на ЕМОК е неговото изпълнително тяло. Той се избира от Генералната асамблея и се събира на всеки три месеца, за да дискутира проблемите на осигуряването на качеството във висшето образование. Президентът на борда е и президент на цялата асоциация ЕМОК. Основните отговорности на борда са да приема нови членове и да изключва такива, които не покриват критериите за осигуряване на качеството на образованието. Освен това бордът подготвя и управлява годишния работен план на мрежата.

Секретариатът на ЕМОК се намира в гр. Хелзинки, Финландия и подготвя публикациите и годишните доклади на Генералната асамблея. Той организира срещите на последната и борда, представлява мрежата при отсъствие на членовете на борда и управлява нейните проекти. Секретариатът събира годишния членски внос, изготвя финансовите отчети и ги предава на борда и Генералната асамблея.

ЕМОК, заедно с **Европейската асоциация на университетите** (European University Association), **Европейската асоциация на институтите за висше образование** (European Association of Institutions in Higher Education) и **Европейския студентски съюз** (European Students' Union) формират т. нар. **група “Е4”**.¹⁰ Те организират веднъж годишно **Форум за осигуряване на качеството във висшето образование**. Европейската комисия възлага на “Е4” да изгради **Европейският регистър за осигуряване на качеството във висшето образование** (European Quality Assurance Register for Higher Education).

Групата “Е4” разработва стандартите и насоките за осигуряване на качеството на висшето образование в ЕПВО. Нейни основни партньори в този процес са **Европейската комисия** и организациите **Бизнес Европа** (*Business Europe, BE*¹¹) и **Международно образование** (*Education International, EI*¹²). Групата периодично подготвя важни доклади, наречени “**Стандарти и насоки за осигуряване на качеството във висшето образование**”, които се разглеждат и приемат на срещите на европейските министри на образованието. До момента такива доклади са приети на техните срещи в Берген през май 2005 г., Лондон през май 2007 г., Льовен през април 2009 г. и на извънредната

¹⁰ www.eqar.eu/about/background.html

¹¹ www.buinesseurope.eu

¹² <http://www.ei-ie.org/en/index.php>

среща на министрите на образованието на ЕС, съ-домакинствана от Будапеща и Виена, която обявява стартирането на ЕПВО през март 2010 г.

Европейската асоциация на университетите¹³ (ЕАУ) популяризира последните като научно-изследователски институции и разработва принципите, върху които се изгражда тяхната политика. Асоциацията извежда и следи най-значимите фактори, формиращи характера на европейските университети, като конкуренцията, водеща до разнообразие, както и засилващото се сътрудничество между тях. ЕАУ търси “европейския път” за развитие на висококачествени научни изследвания с акцент върху създаването на възможности за развитие на младите научни работници в публичния и частния сектор на европейското “научно общество”.

Съгласно своите цели асоциацията се ангажира да дефинира приноса на европейските университети за създаването на *Европейското изследователско пространство*¹⁴ (ЕИП). Същността им на институции, базирани на неразривната връзка между преподаване и научни изследвания изисква формулирането на такава визия. ЕАУ работи за постигането на своята основна цел, излизайки от *принципите*, че университетите:

- осигуряват уникално пространство за научни изследвания, те са центрове на знанието, базирани на неразривната връзка “преподаване - научни изследвания”;
- стремят се към перфекционизъм в изследванията, интердисциплинарен обмен на идеи и създаването на мрежи за обмен на знания и опит между бизнеса и университетите;
- осъществяват трансфер на знание чрез публикации и в рамките на изградените мрежи за обмен на знания и опит като по този начин създават информирано гражданско общество и така способстват за икономическото развитие;
- поощряват мобилността, но в същото време се стремят да предотвратят трайното “изтичане на мозъци” извън Европа и така допринасят за устойчивото развитие на континента.

ЕАУ подпомага своите членове при дефиниране на техните научноизследователски мисии, разработване на стратегии за научни изследвания на национално и европейско равнище и поведението им спрямо т.нар външни партньори по научните проекти, с които съвместно изграждат

¹³ <http://www.eua.be/> ¹⁴ български университета са пълноправни членове на ЕАУ. Сред тях е и УНСС. България участва само с един колективен член от България в ЕАУ и това е Съветът на ректорите. В ЕАУ членуват над 800 университета от 46 европейски държави.

¹⁴ European Research Area, http://ec.europa.eu/research/era/index_en.html

мрежи за обмен на знания и опит; следи предизвикателствата и тенденциите във висшето образование като:

- *взаимозависимостта* между университетите в Европейското изследователско пространство;
- *конкуренцията* между университетите, която води до определена *специализация*. Според ЕАУ те не могат да имат силни изследователски профили във всички научни области;
- *разходите* за научни изследвания, които непрекъснато се увеличават.

Европейска асоциация на институтите за висше образование¹⁵ (EURASHE) е основана през февруари 1990 г. в гр. Патрас, Гърция с цел да подпомага *изграждането на ЕПВО*. Страните основателки са Австрия, Белгия, Кипър, Чехия, Дания, Гърция, Унгария, Ирландия, Литва, Люксембург, Полша, Португалия и Словакия. В светлината на своята мисия, тази организация:

- координира и представява интересите и потребностите на институциите на висшето професионално образование;
- подкрепя развитието на съвместни дейности с общественния сектор и бизнеса, най-вече изграждането на мрежи за обмен на знания и опит между университетите, бизнеса, държавната и местната администрации и неправителствения сектор;
- създава мрежи за обмен на знание и опит сред членовете си и други институции;
- подкрепя технически и професионално своите членове в областта на образователния мениджмънт;
- подкрепя проекти и изследвания в сферата на развитието на образованието.

Едни от най-важните насоки за дейността на организацията са определени на срещата на EURASHE в Малта през май 2008 г. и са свързани с осигуряването на качество в професионалното висше образование, както и европейските квалификации, съгласно изискванията на пазара на труда.

¹⁵ www.eurashe.eu

Европейският студентски съюз¹⁶ (ECC) обединява 47 национални съюза на студенти от 36 страни, които наброяват над 10 милиона учащи. Целта на съюза¹⁷ е да защитава образователните, социалните, икономическите и културни интереси на студентите на европейско равнище чрез всички релевантни структури, в частност ЕС, Съвета на Европа и ЮНЕСКО. ECC е пълноправен член на Европейския Младежки Форум¹⁸ (European Youth Forum).

Групата “Е4” (ЕМОК, ЕАУ, EURASHE и ECC) разработва **Европейските насоки и стандарти за осигуряване на качеството на висшето образование**¹⁹ (European Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area), първоначалната концепция за които е одобрена от образователните министри на страните от ЕС през май 2005 г. в Берген. *Управлението на качеството във висшето образование* е основната тема в т.нар. процес „Болоня-Берген”, който се възприема като наследник на “Болонския процес”. Последният се смята за най-значимата реформа в областта на висшето образование в Европа през последните 30 години. Неговата основна цел е *изграждането на ЕПВО*, което да осигури свободното движение на студенти и преподаватели в Европа и гарантирано признаване на придобитите от тях академични степени и квалификации.

По-важните препоръки, които се съдържат в насоките и стандартите за осигуряване на качеството в европейското пространство за висше образование са:

- да се създадат европейски стандарти за вътрешно и външно осигуряване на качеството, както и за агенции за външно осигуряване на качеството;
- европейските агенции за осигуряване на качеството да предоставят периодично оценяващи доклади (поне веднъж на пет години);
- националното финансиране на висшите училища (ВУ) да се обвърже с оценките на европейските агенции за осигуряване на качеството, доколкото е възможно;

¹⁶ www.esib.org

¹⁷ На 17 октомври 1982 г. седемте национални студентски съюза на Норвегия, Обединеното Кралство, Швеция, Исландия, Франция, Дания и Австрия се събират в Стокхолм, за да създадат WESIB (Western European Students Information Bureau) – Информационно бюро на студентите от Западна Европа. През февруари 1990 г. WESIB премахва буквата “W” и се превръща в съюз на студентите от цяла Европа (ESIB). През 1992 г. името се променя на NUSE (National Unions of Students in Europe) – Национални съюзи на студентите в Европа и се превръща от чисто информационна в политическа организация, представляваща възгледите на студентите от европейските страни. През май 2007 г. името е променено на ESU (European Students' Union) – Европейски Студентски Съюз.

¹⁸ www.youthforum.org

¹⁹ http://www.bologna-bergen2005.no/Docs/00-Main_doc/050221_ENQA_report.pdf

- да се създаде регистър на тези агенции.
- да се създаде Европейски консултативен форум за осигуряване на качеството във висшето образование.

В светлината на тези препоръки, насоките и стандартите за осигуряване на качеството в ЕПВО съдържат три важни направления:

Направление 1 – Стандарти и насоки за вътрешно осигуряване на качеството във висшето образование

Политиката и процедурите за това включват конкретни изисквания към висшите училища за формулиране и провеждане на такава политика. Те трябва да развият култура, която да разпознава значимостта на качеството и да осигурява качеството на тяхната работа. Стратегията, политиката и процедурите да имат формален статут и да бъдат публично достояние; да отчитат ролята на студентите и заинтересуваните страни. *Основните насоки* за вътрешното осигуряване на качеството са:

- връзката между преподаване и изследователска дейност в институцията;
- стратегията на институцията за осигуряване на качеството на образованието и организацията на системата за осигуряване на качеството;
- отговорностите на катедрите, департаментите, факултетите и другите организационни единици за осигуряване на качеството;
- значимостта на студентите в процеса на осигуряване на качеството;
- начините, по които политиката е внедрена, осъществена и проследена.

ВУ трябва да имат изграден *механизъм за одобрение, наблюдение и периодични прегледи на своите учебни програми*. За тази цел е необходимо да се насочи вниманието към:

- учебната програма и нейното съдържание;
- специфичните нужди от различни форми на организация на учебния процес (пълен или половин учебен ден, дистанционно обучение, е-обучение) и типове висше образование (академично, избираемо, професионално);
- наличието на подходящи източници на информация, необходима за учебния процес;
- наличие на процедури за одобряване на програмите от институции, различни от висшите училища (вкл. в рамките на изградени мрежи за обмен на знания и опит между университетите и бизнеса);

- прогресът и постиженията на студентите, завършили съответните специалности;
- периодичните преразглеждания на програмите (вкл. от външни експерти в рамките на изградени мрежи за обмен на знания и опит между университетите и бизнеса);
- регулярната обратна връзка от работодатели и представители на пазара на труда;
- участието на студенти в дейностите по осигуряване на качеството на образованието.

Студентите трябва да бъдат оценявани по публикувани критерии и процедури, които се прилагат постоянно. Процедурите по оценка на студентите трябва:

- да могат да измерват постиженията по предвидените резултати от обучението и други цели на програмите;
- да съдържат ясни и публикувани критерии за поставяне на оценки;
- да не зависят от субективните оценки на отделни изпитващи, доколкото е възможно;
- да съдържат ясни правила по отношение на отсъствията на студентите (вкл. при болест и други смекчаващи вината обстоятелства) и да подлежат на административни проверки.

Качеството на преподавателския персонал трябва да бъде осигурявано постоянно. ВУ да могат да гарантират, че преподавателите са достатъчно квалифицирани и компетентни и регулярно да ги подлагат на проверки. Преподавателите нерядко са единственият и най-важен източник на знания за студентите. Важно е те да имат задълбочени познания по предмета, който преподават и да предават тези знания ефективно на студентите си по определени методи и техники, както и да получават обратна връзка за методите си. ВУ да се грижат за набиране на преподавателския персонал и за възможностите той да подобрява своя капацитет от знания и методи на преподаване.

ВУ е нужно да се погрижат за това всички налични източници на знания да са адекватни спрямо предлаганите програми и да помагат за подготовката на студентите. Освен на преподавателите си, те трябва да могат да разчитат и на други източници на знания в процеса на своята подготовка: библиотеки, компютърни бази данни, практики и стажове в рамките на изградените от университетите мрежи за обмен на знания и опит. Тези източници е необходимо да бъдат съобразени с нуждите на студентите, да подлежат на

обратна връзка и да се проверяват и подобряват регулярно от съответните институции.

ВУ трябва да събират, анализират и използват информация за мениджмънта на техните програми. *Нужно е информационните системи, свързани с качеството, да покриват:*

- прогресът на студентите и измерването на техния успех;
- професионалната реализация на завършилите;
- удовлетворението на студентите от програмите, по които се обучават;
- ефективността на преподавателите;
- профила на студентите;
- наличността на източници на знания и тяхната цена;
- собствени ключови индикатори за ефективността на ВУ.

ВУ да публикуват регулярно актуална, пълна и обективна количествена и качествена информация за програмите и стипендиите, които предлагат. Тази информация трябва да съдържа:

- очакван резултат от обучението;
- програми и методи на преподаване;
- възможности за обучение за студентите;
- възгледи на работодатели за завършили и наети студенти;
- профил на настоящите студенти.

Направление 2 – Стандарти и насоки за външно осигуряване на качеството във висшето образование

Процедурите за външно осигуряване на качеството трябва да *отчитат ефективността на тези за вътрешно осигуряване*. Важно е вътрешната политика и процедури на институцията да бъдат внимателно прегледани в процеса на външно оценяване и да се прецени до каква степен те отговарят на европейските стандарти. Ако ВУ успеят да докажат достатъчна ефективност на процеса на вътрешно осигуряване на качеството, то тогава процесът по външно оценяване може да бъде по-слабо интензивен от обичайното.

Целите на външното осигуряване на качеството трябва да бъдат *предварително определени и публикувани*, за да могат ВУ да се подготвят адекватно за тяхното изпълнение. *Всяко официално решение* (за акредитиране или отказ за акредитиране), взето след процес на външно оценяване да бъде *основано на публикувани и постоянно прилагани критерии*. Официалните решения на агенциите за външно осигуряване на качеството²⁰ оказват голямо влияние върху оценяваните ВУ и програми и именно поради това те трябва да се основават върху публикувани критерии. За тази цел е необходимо:

- експертите, осъществяващи външното осигуряване да притежават съответните умения и квалификация. Нужно е внимание при селекцията и подготовката на тези експерти;
- участието на студенти в процеса по външна оценка на качеството на образованието;
- използваните процедури за оценка да бъдат адекватни за доказване на получените резултати;
- да се използват методите на самооценка, посещение на място, работен доклад, публикуван доклад и да има разработен модел на прегледа;
- зачитане значимостта на институционалното усъвършенстване и подобрене на политиката като фундаментален елемент за осигуряване на качеството.

Докладите трябва да бъдат *официално публикувани, лесно достъпни и да съдържат всички взети решения, похвали и препоръки*. Докладите трябва да съдържат описание, анализ (вкл. доказателства), заключения, похвали и препоръки. Докладите, които съдържат *препоръки за действия* или изискват ВУ да разработят последващ план за действие, трябва да съдържат предварително определени “последващи процедури”, които да се прилагат постоянно.

Външното осигуряване на качеството на институциите и програмите се извършва *периодично*. Продължителността на цикъла и процедурите по прегледа трябва да бъдат ясно дефинирани и предварително публикувани.

²⁰ В България такава агенция за външно осигуряване на качеството е **Националната агенция за оценка и акредитация (НАОА)** – www.neaa.government.bg. НАОА е структура на Министерския Съвет на Република България. НАОА съдейства за повишаване на качеството на висшето образование чрез периодично институционално и програмно оценяване и акредитация на висшите училища в България, чрез оценяване на проекти за откриване на нови институции за висше образование и основни звена, както и чрез следакредитационно наблюдение и контрол, при осигуряване на независимост и прозрачност на процедурите и висока компетентност на участващите български и чуждестранни експерти.

Осигуряването на качеството не е статичен, а динамичен процес. Той не приключва с първия преглед на изпълнението на формалните “последващи процедури”, а се подновява периодично.

Принципно, *осигуряването на качеството не трябва да се възприема като единичен акт*, а да обхваща *постоянен стремеж към подобряване на работата*. Външното осигуряване не приключва с публикуването на доклада, то включва и последващи процедури, които да гарантират прилагането на отправените препоръки.

Агенциите за осигуряване на качеството периодично изготвят *обобщени доклади и анализ на системата*, в които дават своите оценки. Те събират голям набор от информация за различни учебни програми и институции, която е добра база за структурен анализ на цялата система на висше образование в дадена държава. Подобен анализ може да бъде източник на полезна информация за бъдещото развитие на политиката за подобряване на качеството на висшето образование на национално равнище.

Направление 3 – Стандарти и насоки за външните агенции за осигуряване на качеството във висшето образование

Тези агенциите се признават за компетентни публични органи в ЕПВО по законно установени процедури. Те регулярно предприемат дейности по външно осигуряване на качеството на институционално и програмно ниво, като включват оценки, прегледи, одити или акредитации.

Агенциите трябва да разполагат с адекватни човешки и финансови ресурси, за да извършват ефективно своята дейност; да имат ясни цели, които да бъдат публично достойни. От изявленията им да става ясно, че процесът по външно осигуряване на качеството е техен приоритет, че имат ясна политика и план за изпълнението на този приоритет. *Агенциите са независими* в два аспекта:

- те носят автономна отговорност за действията си;
- заключенията и препоръките в техните доклади не могат да бъдат повлияни от трети страни (като по-високо поставени институции, министри или заинтересовани страни).

Оперативната независимост на агенциите от по-високо поставени институции да бъде гарантирана документално. Дефинирането на процедури и методи, номинирането и назначаването на външни експерти и определянето на резултатите от изследването трябва да са автономни процеси, независещи от други институции. Становищата на агенциите им вменяват отговорност за осигуряване на качеството.

Критериите, използвани от външните агенции за осигуряване на качеството във висшето образование включват:

- самооценка или еквивалентна процедура, осъществена от обекта на оценяване;
- външна оценка от група експерти, включваща студенти и посещения на място;
- публикация на доклад, съдържащ решения, препоръки и други резултати;
- последващи процедури.

Политиката по осигуряване на качеството на самата агенция трябва да бъде налична на интернет страницата на съответната национална агенция за оценка и акредитация. Документацията да демонстрира отсъствие на конфликт на интереси при работата на външните експерти и наличие на механизъм за осигуряване на вътрешна (от собствения персонал на агенцията) и външна обратна връзка (от експерти и прегледани институции).

Периодично се извършва задължителен външен преглед на дейностите на агенциите за външно осигуряване на качеството в ЕПВО.

Първият Европейски форум за осигуряване на качеството във висшето образование, организиран от групата “Е4” (ЕМОК, ЕАУ, EURASHE и ECC) през 2006 г. задава началото на широкоформатна дискусия по проблема **в ЕПВО** в контекста на успешното развитие на “Болонския процес”. Срещата на образователните министри на ЕС в Лондон през 2007 г. дава силен тласък за по-нататъшното развитие на тези процеси и демонстрира силна политическа воля за тяхното осъществяване с приемането на т.нар. Лондонското Комюнике²¹:

*„Европейските стандарти и насоки са мощен двигател на промяна в посока осигуряване на качеството. Всички страни са започнали да ги внедряват, а някои са постигнали значителен прогрес. **Външното осигуряване на качеството** в частност е много по-добре развито от преди, участието на студентите на всички нива се е увеличило. Главна отговорност за осигуряване на качеството носят Институциите за висше образование. Отчитаме постигнатият прогрес по взаимното признаване на акредитацията и насърчаваме международното сътрудничество сред агенциите за осигуряване на качеството.*

*Благодарим на групата “Е4”, че създадоха **Регистър на европейските агенции за осигуряване на качеството във висшето образование**. Целта е да се осигури достъп до обективна информация за признати агенции за качество, работещи с Европейските стандарти и насоки. Това ще доведе до увеличаване доверието във висшето образование и ще насърчи взаимното признаване на стандартите. Регистърът ще бъде доброволен, самофинансиращ се, независим и прозрачен. Кандидатурите за включване в*

²¹ ec.europa.eu/education/policies/educ/bologna/report06.pdf

регистъра ще бъдат оценявани на база покриване на Европейските стандарти и норми от независими външни експерти. Изискваме от групата "Е4" да докладва регулярно за прогреса и да гарантира, че след 2 години регистърът ще бъде подложен на външна оценка."

Европейският регистър за осигуряване на качеството във висшето образование²² (ЕРОК) е създаден на 4 март 2008 г. от групата "Е4" като независима организация, която *да създаде и поддържа регистър на агенциите за осигуряване на качеството*. Седалището на ЕРОК е в Брюксел, а по белгийското законодателство той е международно сдружение с нестопанска цел. Регистърът се финансира от Европейската комисия.

Съгласно целите, с които е създаден, ЕРОК допринася за повишаването на прозрачността в процеса на осигуряване на качеството на висшето образование. Дейността на регистъра се състои в изготвяната от него *база данни от агенциите*, които оперират в Европа и са доказали своята надеждност и сигурност по отношение на Европейските стандарти и насоки за осигуряване на качеството на висшето образование, приети през 2005 г. Основните функции и предназначение на тази поредна (и засега най-нова) асоциация в институционалната структура на организациите, които се занимават с осигуряването на качеството във висшето образование в Европа са:

- да предоставя възможност на висшите учебни заведения в ЕС да избират кой да ги акредитира (одитира) между различни агенции, които работят на територията на Съюза, в случай, че това не противоречи на националното законодателство на съответната страна;
- да осигурява предпоставки националните правителства да разрешат на висшите училища да избират коя от агенциите от регистъра да ги акредитира;
- да служи като инструмент за подобряване на качеството на работа на агенциите и взаимното доверие между тях;
- да насърчава студентската мобилност чрез увеличаване на доверието между висшите учебни заведения в цяла Европа.

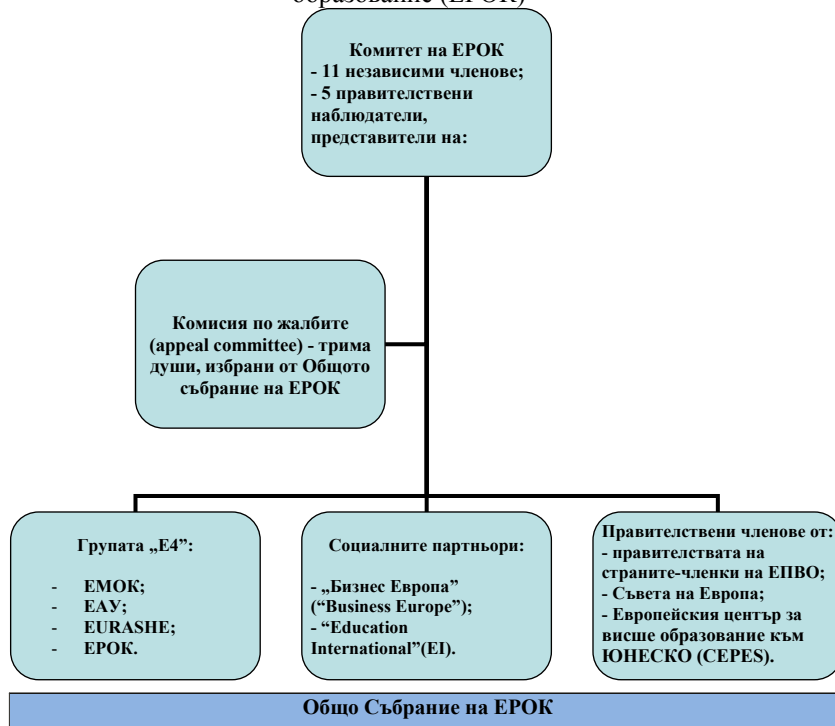
Съгласно своите цели, и в контекста на своята мисия, ЕРОК работи ефективно за по-нататъшното развитие и изграждане на ЕПВО, повишавайки прозрачността на качеството на висшето образование и доверието. Регистърът има за цел да улесни взаимното признаване на решенията за равнището на качеството, като по този начин повиши доверието между институциите за висше образование, мобилността между тях и тяхната идентичност. ЕРОК следва *принципите*, на които се основават Европейските стандарти и насоки за осигуряване на качеството, а именно: оценката за него трябва да бъде външна,

²² European Quality Assurance Register for Higher Education, <http://www.eqar.eu/>

да се извършва от независими агенции по прозрачен начин, на базата на добре дефинирани процедури и критерии, като се отчита и мнението на работодателите на възпитаниците на образователните институции. В същото време ЕРОК не унифицира, а насърчава многообразието на подходите за външна оценка на качеството на висшето образование и е отворен за всички агенции, които извършват програмна акредитация, институционална акредитация или одит на качеството на предоставяните образователни услуги.

Фигура 1

Структура на Европейския регистър за осигуряване на качеството на висшето образование (ЕРОК)



Източник: <http://www.eqar.eu/>

Структурата на ЕРОК се състои от Общо събрание, Комитет и Изпълнителен съвет (фиг. 1): **Общо събрание на ЕРОК** включва представители на три групи организации: *членовете-основатели на ЕРОК* (групата "Е4"), *социалните партньори* (организациите "Business Europe" и "Education International") и *правителствени членове* (представители на правителствата на страните от ЕС, страните-членки на Съвета на Европа, които са ратифицирали Европейската културна конвенция²³, и Европейския център за висше образование към

²³ <http://www.coe.int/>,
<http://conventions.coe.int/Treaty/Commun/QueVoulezVous.asp?NT=018&CL=ENG>

ЮНЕСКО (CEPES²⁴). **Комитетът на ЕРОК** се състои от 11 независими членове (експерти в областта на осигуряването на качеството на висшето образование) и 5 правителствени наблюдатели, представители на трите правителствени членове на Общото събрание. Комитетът се формира чрез номинации от трите групи организации в Общото събрание на регистъра. Представителите на тези три групи организации избират освен Комитета на ЕРОК, който разглежда, одобрява или отхвърля молбите за членство. Комитетът по жалбите разглежда потенциалните жалби по откази за включване в регистъра. **Изпълнителният съвет** се състои от четирима членове, номинирани от четирите члена на Групата “Е4” и изпълнява ежедневната работа на ЕРОК, подпомаган от **Секретариата**.

Членовете на Общото събрание на ЕРОК **не трябва да бъдат бъркани** с регистрираните агенции. Те заплащат годишна вноска за своето членство, а агенциите, вписани в регистъра – такса за кандидатстване и годишни такси за да останат регистрирани в ЕРОК.

ЕРОК работи активно от лятото на 2008 г. и през есента на същата година публикува първия списък от агенции за осигуряване на качеството, които работят съгласно Европейските стандарти и насоки. Интересно е, че ЕРОК дава възможността всяка агенция за осигуряване на качество на висшето образование, независимо от това дали е базирана в Европа, да кандидатства за включване в регистъра, ако работи по европейските стандарти и насоки. Следователно регистърът допринася на практика за изпълнението на една от основните цели на т.нар. пост-Болонски процес (the Bologna follow-up process) – максималното отваряне на ЕПВО и превръщането му в привлекателно пространство за другите части на света. Съответствието на дейността на агенциите-кандидатки за членство в ЕРОК с посочените насоки и стандарти се доказва чрез доклад от външни (за ЕРОК и оценяваната агенция) независими експерти. Комитетът на Европейския регистър взема решение дали да одобри заявлението за включване в регистъра на агенциите-кандидати на базата на външния доклад и доклад-самооценка. Пълноправното членство в ЕРОК, което предполага значително съответствие с европейските стандарти и насоки за осигуряване на качеството във висшето образование, се смята за достатъчно доказателство за включване в ЕРОК. В този процес се начисляват два вида такси: за кандидатстване и годишна членска такса. Първата се заплаща непосредствено след подаване на заявлението за членство и не се възстановява при евентуално отхвърляне на заявлението. Членската такса се плаща за всяка година. Кандидатите от страни-членки на Европейската културна конвенция заплащат намалени (т.нар. “европейски”) такси, а останалите кандидати – стандартните такси. Размерът на таксите не е висок (табл. 1).

²⁴ <http://www.cepes.ro/>

Таблица 1

Такси за кандидатстване и членство в Европейския регистър на агенциите по осигуряване на качество във висшето образование

	Такса за кандидатстване в ЕРОК	Такса за членство в ЕРОК
Европейска такса (с ДДС)	1149.50 евро	1149.50 евро
Стандартна такса (с ДДС)	2299.00 евро	2299.00 евро

Източник: ЕРОК, <http://www.eqar.eu/>

На 30 септември 2009 г. Комитетът на ЕРОК взема решение за включване на българската Национална агенция за оценка и акредитация (НАОА) в регистъра, с което България става шестата европейска страна, която включва своя агенция след Германия, Холандия, Испания, Белгия и Полша.

В контекста на отговорностите и ролята на двете организации ЕРОК и ЕМОК в ЕПВО, може да се заключи, че връзката между тях се състои в следното:

- ЕРОК е информационен инструмент, съдържащ списък на агенции, публикуван в Интернет. Той не организира събития, не публикува аналитични доклади, не споделя полезна информация, не прави изследвания;
- ЕМОК е членска организация (асоциация), обединяваща агенции за осигуряване на качеството; организира събития, публикува доклади, споделя полезна информация, прави изследвания и представлява интересите на своите членове на международно равнище.
- ЕМОК е един от основателите на ЕРОК; номинира двама от единадесетте членове на Комитета на ЕРОК и един от четиримата членове на неговия Изпълнителен съвет.

3. Сравнителен анализ на институционалните структури и критериите за оценка на качеството на висшето образование в България, Румъния, Гърция и Кипър

3.1. Институционална структура и критерии за осигуряване и оценка на качеството на висшето образование в Румъния, Гърция и Кипър

Румънската система на висше образование се отличава от тези на съседните страни по голямото *разнообразие* на бакалавърските и магистърски програми, предлагани от висшите училища. Това разнообразие е резултат от:

- стимулирането на развитието на нови магистърски и бакалавърски програми и дисциплини в съществуващите програми, което е политика на всички университети и национална политика в сферата на висшето образование;

- едновременното съществуване на многопрофилни и на специализирани университети;
- едновременното съществуване на държавни и частни университети;
- стимулирането на всички видове обменни програми, в които участват университетите;
- стимулирането на разкриване на изнесени филиали на университетите в други градове;
- стимулирането на различни форми на обучение (дистанционно, полудневно и др.) като алтернатива на редовното обучение;
- активното участие на румънските университети в ЕПВО.

Основните *принципи*, върху които е изградена румънската система на висше образование са:

- европейска насоченост – участие на всички румънски университети в ЕПВО;
- институционална идентичност и отговорност, базирани на принципите на академичната свобода и автономност;
- институционално разнообразие, гарантирано чрез външно оценяване на качеството на всички учебни програми;
- кооперативност, включваща активно участие на студенти и работодатели във всички компоненти на националната образователна система;
- фокус върху резултата – осигуряване и оценяване на качеството;
- периодично изготвяне на вътрешни институционални самооценки;
- периодично изготвяне на външни оценки;
- непрекъснато подобряване на качеството, което е основна цел на висшите учебни заведения и на румънската система за осигуряване на качеството във висшето образование.

Качеството на висшето образование в Румъния се осигурява от **Румънската агенция за осигуряване на качеството във висшето образование**²⁵ (РАОК, The Romanian Agency for Quality Assurance in Higher Education). РАОК е

²⁵ Всички работни документи, методология и насоки са публикувани на интернет сайта <http://www.aracis.ro>

независима институция от политическа и финансова гледна точка. Ръководи се от **Съвет** от 15 члена, личности с висок академичен и морален статус. Постоянното управление се осигурява от **Изпълнителен борд**, формиран от 5-ма от членовете на Съвета. **Външните оценители** се избират чрез прозрачна процедура и преминават курс на обучение, съобразен със спецификата на румънските подходи в процеса на осигуряване на качество във висшето образование. Регистърът на ARACIS от постоянни външни оценители се състои от над 1300 души – предимно от академичните среди, но и представители на бизнеса (работодатели на възпитаниците на ВУ). Съветът назначава **13 постоянни комисии**, формирани от нечетен брой членове.

Кратка история на осигуряването на качеството на висшето образование в Румъния	
Карте 1 • 1993 г.: Приема се Закон № 88/1993 за Оценка и акредитация на институциите във висшето образование и за признаване на дипломите. Създава се Национален съвет за академична оценка и акредитация (CNEAA). • 1995 г.: Приема се Закон за образованието • 1996 г.: Няколко румънски университета възприемат Системата за трансфер на кредити • 1999 г.: В резултат на Болонската декларация започват да се извършват процеси по външно оценяване на качеството • 2004 г.: Приема се Закон № 288/2004, който налага 3-цикличната Болонска структура и Системата за трансфер на кредити във всички висши учебни заведения в Румъния • 2005/2006 г.: Приема се Закон № 87/2005, с който се създава ARACIS (Romanian Agency for Quality Assurance in Higher Education) – Румънска агенция за осигуряване на качеството във висшето образование	

В светлината на своята мисия, РАОК следи дали образователните институции осигуряват необходимото качество по отношение на техните:

- институционален капацитет;
- ефективност на образованието;
- управление на качеството на образователните услуги. Методологията и насоките за оценяване на качеството на висшето образование, които използва ARACIS са до голяма степен хармонизирани с Европейските стандарти и насоки в тази област (табл. 2).

Таблица 2
Методология и насоки за оценяване на качеството на висшето образование, които използва РАОК

Част 1	Акредитация на степените “бакалавър” и “магистър” (първи и втори цикъл според Болонската декларация)
Част 2	Външна оценка на качеството на висшето образование на институционално равнище
Част 3	Външна оценка от Групата на преподавателите във ВУЗ
Част 4	Външна оценка на филиалите и програмите за дистанционно обучение на университетите

Източник: <http://www.aracis.ro>.

РАОК стартира своята дейност по оценяване на качеството на висшето образование през академичната 2006-2007 г. с пилотен проект за външна оценка на 11 държавни и частни акредитирани университета. До момента е извършена външна оценка на над 200 бакалавърски и 350 магистърски програми. *В процеса на тази оценка са привлечени експерти както от академичните, така и от неакадемичните среди.* В резултат на получените оценки, всички университети създават работен план за вътрешно подобряване на качеството на образованието, което предлагат. Оценките на РАОК се извършват на договорна основа.

РАОК отчита редица *успехи* в своята дейност, но среща и много *проблеми*. Сред успехите на агенцията са положителният прием на методологията и насоките за външно оценяване на качеството от румънските академични среди. Тяхната реалистичност според тези среди произтича от приемствеността между новите насоки на РАОК и натрупания опит от предишни акредитации. Яснотата им ги прави ефективни в процеса на цялостна оценка на румънското висше образование. В същото време РАОК получава предложение от някои университети за частични промени в методологията, която използва.

Екипите от външни оценители са съставени от румънски и чуждестранни експерти, което допринася за прозрачността на процедурите и повлиява позитивно върху участието на студентите в процеса. Последните проявяват голям интерес към акредитацията и се включват активно и от двете страни – като членове на екипите по оценяване и като интервюирани лица по време на посещенията. В резултат от външните оценки на РАОК, 20% от университетите предприемат дейности за подобряване на своето учебно и академично качество.

Периодът за подготовката на докладите за самооценка (6-7 месеца) според университетите е напълно достатъчен. Продължителността на посещенията в тях е три дни и ВУ я намират за приемлива.

В същото време РАОК среща много *критики*. Процесът по оценяване на качеството на висшето образование от него повишава значително разходите на висшите училища за акредитация. Постъпват редица оплаквания от университетите, че заключенията и коментарите, които те получават са твърде лаконични. Отделни критерии в стандартите се възприемат от тях като прекалено високи предвид сегашната социална и икономическа действителност в Румъния. Студентите изказват недоволство от твърде позитивните заключения и очакват докладите да бъдат по-критични, вкл. поставят искането да се отчита с по-висока тежест мнението на студентите за качеството на образователния продукт, а не тяхното присъствие да се приема само формално.

Друга част от критиките на дейността на РАОК се отнасят до някои несъответствия между насоките и методологията за осигуряване на качеството. Преобладаващата част от академичните среди са на мнение, че някои стандарти не са достатъчно детайлни. Университетите изтъкват

необходимостта от по-добра селекция на оценителите, не само на база техните биографии, но и според ефективността на дейността им в академичните среди. Редица дебати възникват около леките критерии за присъждане на степента “доктор”.

РАОК понася много критики срещу своята ниска и негативно насочена публичност – тя популяризира единствено негативните резултати от своите заключения в медиите, което разочарова студентите и обществото от качеството на румънското висше образование.

Най-голямото международно постижение на румънската агенция е членството ѝ в ЕМОК от 2009 г.

Първият опит за създаване на законова рамка за **осигуряване на качеството на висшето образование в Гърция** е извършен в средата на 90-те години на миналия век. През този период няколко водещи висши учебни заведения правят оценки на качеството на образованието, което предлагат, или независимо, или чрез ЕАУ.

През лятото на 2005 г. гръцкият парламент приема **Закон 3374 за осигуряване на качеството във висшето образование**. Основните идеи на този закон са, че:

- преподаването, изследването и всички други дейности, осъществявани от ВУ, подлежат на задължително оценяване, целящо осигуряване и непрекъснато подобряване на качеството на преподаването, изследването, учебните програми и всички други дейности, осъществявани от ВУ;
- повишаването на общественото доверие във ВУ и осигуряването на възможно най-голяма прозрачност на процесите, протичащи в тях, са основните средства за възвръщане и гарантиране на тяхната автономност в Гърция;
- законът установява конкретни критерии и индекси за оценка на ВУ (табл. 3);
- дефинира оценителните процеси и кореспондиращите институции;

Таблица 3

Основни критерии за оценка на качеството на висшето образование на ГАОК

Качество на преподаването	• Качество на процеса на преподаване; • Организация на процеса на преподаване; • Цели на преподаването; • Методи на преподаване и инфраструктура; • Използване на нови технологии в преподаването; • Съотношение “академичен състав/студенти” и взаимодействие между тях; • Равнище и качество на предоставеното знание; • Взаимовръзка между преподаване и изследователска дейност; • Мобилност на академичния състав и на студентите; • Ефикасност на преподавателския състав.
Качество на изследването	• Публичност на изследването в академичната единица; • Научни публикации; • Научна инфраструктура; • Ефикасност на изследователската дейност; • Оригиналност на научните изследвания; • Признаване на изследователската дейност от реферирани издания; • Изследователски партньорства; • Изследователски отличия и награди; • Участие на студенти в изследванията.
Качество на учебните програми	• Степен, до която учебната програма удовлетворява нуждите на обществото; • Кохизия между учебните програми в отделните образователни степени; • Рационалност на организацията на образователния процес; • Система за изпитване; • Подкрепа от наличната инфраструктура.
Качество на други дейности	• Ефективност на административните услуги; • Студентски услуги; • Инфраструктура; • Употреба на нови технологии; • Прозрачност и ефективност в управлението на финансите на ВУ; • Партньорства с други образователни и изследователски институции, както в Гърция, така и в чужбина.

Източник: по информация на Hellenic Quality Assurance Agency for Higher Education, <http://www.hqaa.gr>

- в резултат от приемането му е основана независимата **Гръцка агенция за осигуряване на качеството във висшето образование**²⁶ (ГАОК, Hellenic Quality Assurance Agency for Higher Education), която организира този

²⁶ The Hellenic Quality Assurance Agency for Higher Education, <http://www.hqaa.gr>, http://www.enqa.eu/assoc_det.lasso?id=64&cont=associate

процес. Агенцията започва своята дейност на 01 септември 2006 г.²⁷ Главните **цели** на ГАОК са:

- установяване на единен подход при оценяването на ВУ и техните филиали;
- дефиниране на необходимите мерки за осигуряване и подобряване на качеството на работата на ВУ в рамките на техния академичен профил, цели и мисия.

ГАОК е *независима агенция*, чийто президент се избира от гръцкият парламент. Основната ѝ роля е да организира процеса на оценяване и акредитация на ВУ в Гърция и да гарантира неговата прозрачност. Агенцията формулира стандартите и насоките за оценката, провежда обучения и изследвания за методите и техниките за осигуряване и подобряване на качеството във висшето образование; изготвя доклади за качеството на висшето образование в гръцките университети за парламента. Агенцията се управлява от *Борд*, който се състои от:

- 6 професора от гръцки университети и 4 – от технологични институти в страната, избрани съответно от ректорите и от директорите;
- един член, представител на неуниверситетски изследователски институт;
- един член, представител на институция за професионално образование и обучение;
- двама студенти.

ГАОК събира, съхранява и ревизира *Регистър от независими външни експерти*. Съставът на регистъра се формира на базата на препоръки от ВУ и ГАОК и се ревизира на всеки 4 години. Необходими квалификации за включване на експерти в него са наличието на научна степен доктор, научните постижения на експерта и неговия опит в процеса по оценка на качеството. Желателно е независимите външни експерти да имат и опит в управлението на академични институции. Насърчава се включването в регистъра на експерти с различна професионална квалификация от негръцки произход.

Процесът на самооценка на ВУ се извършва на базата на годишни доклади. **Външната им оценка** се осъществява на базата на самооценките, които те са

²⁷ През ноември 2006 г. е проведена среща на всички ректори на университети и директори на технологични институти в Гърция. На срещата са приети:

- информативен документ за осигуряване на качеството във висшето образование;
- насоки за осъществяване на процеса по самооценка на ВУ;
- анализ на критериите за самооценка на университетите, модел и формат за доклад за самооценка;
- започва работата по съставянето на Регистъра от независими външни експерти.

си направили и становищата на външните експерти. Последните се изготвят от т.нар. *Комисия по външна оценка*. Тя се състои от *петима експерти* от *Регистъра на независимите външни експерти на ГАОК* в съответните научни области. *Един* от членовете на комисията може да бъде от академичната институция, която се оценява, а *останалите четирима* се избират с мнозинство от ГАОК от регистъра на независимите външни експерти. Сред тях е желателно да има поне един член на комисията с негръцки произход и *един представител на бизнеса или друга професионална институция, където са се реализирали значителна част от възпитаниците на съответното висше училище*.

ГАОК се сблъсква с много **предизвикателства и проблеми** още със стартирането. Сред тях са необходимостта да се преодолее съпротивата от страна на ВУ срещу външното оценяване на качеството на образованието в гръцките университети. Налага се ГАОК да разсее невежеството за процеса и/или неправилното тълкуване на осигуряването на качеството във ВУ, както и техният стремеж за запазване на статуквото. През първите години от своята дейност ГАОК се сблъсква и с други проблеми (предимно от политически характер), които възпрепятстват нейната дейност. В крайна сметка ГАОК успява да вдъхне доверие на бъдещите студенти и обществото, че равнището на гръцките университети е добро, че целият процес по външна оценка на качеството е обективен и да изясни ползите от този процес.

Кипърската система за висше образование има някои особености, които я отличават както от системите за висше образование в другите балкански страни, така и от тези на другите близки до Кипър в географско отношение държави. Кипър е много малка страна (с площ от 3 572 кв. м. и 788 457 жители). Повечето младежи, завършили средно образование на острова, получават висше в чужбина. В същото време Кипър е малък регионален образователен център, където се обучават много студенти от други страни извън ЕС (най-вече от Русия). *Чуждестранните студенти* в Кипър обаче учат предимно *в частните ВУ*, защото те предлагат своите програми предимно на английски език, а държавните – на гръцки език. Поради тази причина страната има силно развит частен сектор във висшето образование (табл. 4). Кипърските частни университети непрекъснато привличат утвърдени университетски преподаватели от различни страни от ЕС. Въпреки това, те имат твърде скромни успехи по отношение на изследователската си дейност и си остават предимно образователни и слабо развити изследователски институции.

Осигуряването на качеството във висшето образование в Кипър се извършва от **Съвета за оценка и акредитация на образованието**²⁸ (COAO, Council of Educational Evaluation-Accreditation), който е независима институция, назначена от Министерския съвет на Кипър. COAO е официално признат от Министерството на образованието и културата да извършва институционални

²⁸ Council of Educational Evaluation-Accreditation, CEEA,
<http://www.highereducation.ac.cy/en/council-educational-evaluation-accreditation.html>

и програмни оценки и акредитации на **частните висши училища** в страната. Финансира се от бюджета на министерството.

Таблица 4

Държавни и частни образователни институции в Кипър

Държавни университети	Частни университети
• Кипърски университет – основан 1989 г. • Свободен университет на Кипър – основан 2006 г. • Кипърски технически университет – основан 2006	• Европейски кипърски университет – основан 2007 г. • Университет Фредерик – основан 2007 г. • Университет на Никозия – основан 2007 г.
Държавни институти за висше образование	Частни институти за висше образование
• Кипърска полицейска академия • Училище Форстрай • Средиземноморски институт по мениджмънт • Училище по основи на туризма • Училище за инспектори по общественото здраве	• 31 института, от които 22 имат акредитирани програми (в т.ч. 5 магистърски програми, 56 бакалавърски програми, 7 програми за “Специалист с висше образование”, 107 програми за степен “Специалист”, 6 програми за професионално обучение, които завършват със “Сертификат”)

Източник: по информация от <http://www.highereducation.ac.cy/en/council-educational-evaluation-accreditation.html>.

СОАО е създаден със закон²⁹ през октомври 2007 г. и е признат от компетентните власти в Кипър за орган, който предприема дейности по външно осигуряване на качеството на *програмно ниво*. Съгласно своята мисия съветът се стреми да изгради доверие сред местните и чуждестранни студенти към качеството на предлаганите програми, да осигури база за сравнение между дипломите, издавани от кипърските и чуждестранните ВУ, разработва критерии за акредитиране на образователните институции и програми.

СОАО е *независима* институция – решенията за процедурите и методите, по които работи, както и за номинирането и назначаването на екипите от експерти, които извършват външната оценка на качеството на ВУ, се вземат единствено от него. Изграден е механизъм, изключващ евентуален конфликт на интереси. Критериите за външно осигуряване на качеството, всички процеси и процедури, по които работи съвета са предварително ясно дефинирани и публично достъпни (включени в закон³⁰). Решенията, които се вземат от него не могат да бъдат променяни от никого.

²⁹ Laws 67(1)/96 – 198(1)/2007 on the establishment, operation and control of the Private Institutions of Tertiary Education (PITE).

³⁰ Laws 67(1)/96 – 198(1)/2007 on the establishment, operation and control of the Private Institutions of Tertiary Education (PITE).

СОАО се управлява от *Борд*, който се състои от председател и шестима членове. Пет от тях са преподаватели във ВУ, а за шестият член такова изискване няма и най-често той е представител на бизнеса. Мандатът на Борда на СОАО е пет години и може да бъде подновяван само веднъж.

Процесът на оценка и акредитация преминава през няколко етапа. *Частният институт* за висше образование подава до СОАО молба за оценка и акредитация, заедно с *доклад-самооценка*. Съветът назначава екип от експерти, които да посетят ВУ на място. Екипът от експерти е в състав от 3 до 9 члена, а посещението на място е с продължителност от 3 до 7 дни. Екипът се запознава с доклада-самооценка и всички съпътстващи документи, посещава ВУ на място и подготвя *първоначален доклад*, който включва всички негови наблюдения, заключения и препоръки. Докладът се представя на съответното ВУ, което има право да прави коментари. Екипът от експерти взема под внимание тези коментари и подготвя *окончателен доклад*, който придвижва до съвета.

След като СОАО разгледа първоначалния доклад, окончателния доклад и всички съпътстващи доказателства, може да реши:

- да акредитира програмата;
- да акредитира програмата с условия;
- да отложи решението за нейната акредитация, докато не се преодолеят идентифицираните слабости;
- да отхвърли искането за акредитация.

СОАО осведомява министъра на образованието и културата за взетите решения, а той от своя страна уведомява съответните ВУ. Съветът има правото да оттегли акредитацията по всяко време, ако прецени, че условията, при които е била акредитирана програмата повече не се изпълняват.

Последните насоки в развитието на СОАО са насочени към концентриране на всички процеси по оценка на качеството на висшето образование, приложими към държавните и частните ВУ. Съветът разработва механизми за вътрешно и външно оценяване на всички публични и частни университети и институти в Кипър. Тези механизми задължават ВУ систематично да събират данни, чрез които да се проследява процеса на подобряване на качеството на висшето образование. Очакваният резултат е да се мобилизират вътрешните дейности по самонаблюдение и усъвършенстване на ВУ.

СОАО има амбиция да се утвърди като модерна организация, която оценява и акредитира ВУ според утвърдените европейски стандарти и да оперира като регионална организация за осигуряване на качеството в Източно-Средиземноморския регион.

3.2. *Институционална структура и критерии за осигуряване и оценка на качеството на висшето образование в България*

Българската агенция за външно осигуряване на качеството на висшето образование е Националната агенция за оценка и акредитация (НАОА).³¹ Тя е структура на Министерския Съвет на Република България. Агенцията съдейства за повишаване на качеството на висшето образование *чрез периодично провеждане на институционална и програмна акредитация на ВУ* в страната, чрез оценяване на проекти за откриване на нови ВУЗ и техни основни звена, както и чрез следакредитационно наблюдение и контрол (САНК), при осигуряване на независимост и прозрачност на процедурите и висока компетентност на участващите експерти. НАОА е пълноправен член на ЕМОК и ЕРОК.

Органите на управление на НАОА са Акредитационният съвет и неговият председател. **Съветът** се състои от 11 човека – председател³² и 10 членове, от които единият е и заместник-председател по САНК. Той е съставен от хабилитирани лица в различни области на висшето образование. Мандатът на председателя и членовете е шест години и не може да бъде подновяван. **Съставът** на акредитационния съвет включва *шест* представители на ВУ; *един* от Българската академия на науките; *един* от Националния център за аграрни науки и *двама* представители на Министерството на образованието, младежта и науката.

Акредитационният съвет *разработва критериите и процедурите за оценка и акредитация и взема решения за откриване на процедури за акредитация*³³ на ВУ. Той създава **постоянни комисии (ПК) по области на висшето образование и експертни групи (ЕГ) към тях**; взема решения за откриване на процедури за акредитация въз основа на докладите на комисиите. Съветът е органът, който информира министърът на образованието и ВУ за резултатите от извършените оценки и акредитации. Той разработва правилника за своята дейност, но го предлага за приемане от Министерския съвет чрез министъра на образованието.

ПК по области на висшето образование (табл. 5) и **ПК за САНК** се сформират от акредитационния съвет чрез подбор по документи. Комисиите имат от 3 до 7 членове, единият от които е председател на съответната комисия и се назначават с мандат от 3 години от председателя на акредитационния съвет.

³¹ www.neaa.government.bg

³² Председателят на акредитационния съвет ръководи цялостната дейност на НАОА и представлява агенцията в страната и чужбина. Той осъществява връзките на НАОА с Министерския съвет, институциите в системата на висшето образование и Съвета на ректорите на ВУ. Той информира Министъра на образованието, младежта и науката и ВУ за приетите решения по извършените оценки и акредитации.

³³ По чл. 81, ал. 1, т. 1, т. 2, букви "а" и "в", т. 3, 4, 5 и т. 6, буква "а" от Закона за висшето образование

Таблица 5

Постоянни комисии по области на висшето образование на НАОА, които работят по Европейските насоки и стандарти за осигуряване на качеството в ЕПВО

1. ПК по педагогически науки и музикално и танцово изкуство – отговаря за следните области на висше образование: 1. Педагогически науки и 8. Изкуства.
2. ПК по хуманитарни науки и изкуства – отговаря за следните области на висше образование: 2. Хуманитарни науки и 8. Изкуства.
3. ПК по социални и правни науки и национална сигурност – отговаря за следните области на висше образование: 3. Социални, стопански и правни науки и 9. Сигурност и отбрана. В съответствие с Класификатора на областите на висше образование и професионалните направления³⁴ (КОВОПН) в тези области са включени всички специалности от следните професионални направления: 3.1. Социология, антропология и наука за културата 3.2. Психология 3.3. Политически науки 3.4. Социални дейности 3.5. Обществени комуникации и информационни науки 3.6. Право 9.1. Национална сигурност
4. ПК по стопански науки и управление – отговаря за област на висше образование: 3. Социални, стопански и правни науки. В тези области са включени всички специалности от следните професионални направления: 3.7. Администрация и управление 3.8. Икономика 3.9. Туризъм
5. ПК по природни науки, математика и информатика – отговаря за област на висше образование: 4. Природни науки, математика и информатика.
6. ПК по технически науки и военно дело – отговаря за следните области на висше образование: 5. Технически науки и 9. Сигурност и отбрана.
7. ПК по аграрни науки и ветеринарна медицина – отговаря за област на висше образование: 6. Аграрни науки и ветеринарна медицина.
8. ПК по здравеопазване и спорт – отговаря за област на висше образование: 7. Здравеопазване и спорт.
9. ПК за след-акредитационно наблюдение и контрол (САНК). Тази комисия: - осъществява САНК по изпълнението от ВУ на препоръките от оценките, които са получили при институционалната и програмните акредитации³⁵; - осъществява контрол по изпълнението на препоръките при положителна оценка на проект за откриване или преобразуване на висше училище, факултет, филиал и колеж; - осъществява контрол по изпълнение на препоръките при положителна оценка на проект за откриване на специалност (научна специалност) от регулирани професии и/или професионално направление (научна специалност); - осъществява процедури по САНК при постъпили искания за такива от министъра на образованието, младежта и науката³⁶; - осъществява процедура за САНК по прилагането на вътрешните системи за оценяване и поддържане качеството на обучението и на академичния състав във ВУ.

Източник: по информации на НАОА, www.neaa.government.bg и Закона за висшето образование

³⁴ Класификаторът на областите на висше образование и професионалните направления утвърден с ПМС № 125 от 2002 г.; обн., ДВ, бр.64 от 2 юли 2002 г.

³⁵ Съгласно чл. 81, ал. 1, т. 2 от ЗВО.

³⁶ По чл. 10, ал. 2, т. 7 от ЗВО.

Комисиите по области на висшето образование са 8, а Класификаторът на областите на висшето образование и професионалните направления включва 9 области на висшето образование и 52 професионални направления. ПК са 8, защото за области 8 (“Изкуства”) и 9 (“Военни науки”) не е създадена отделна комисия поради малкия брой ВУ и програми в тези две области. За сметка на това в област 3 (“Обществени науки”) броят на професионалните направления и специалности е толкова голям, че се налага те да се разпределят в отговорностите на две ПК: по социални и правни науки и национална сигурност и по стопански науки и управление.

В правомощията на ПК по области на висшето образование са включени³⁷ и решенията за акредитация на професионалните направления, в които се провежда обучение в образователно-квалификационните степени (ОКС) “Специалист по...”, “Бакалавър”, “Магистър” и на специалностите, в които се провежда обучение за придобиване на образователната и научна степен “доктор”.

НАОА е разработила подробни критерии, процедури и документация за:

- институционална акредитация на ВУ;
- оценяване на проекти за откриване и преобразуване на ВУ или техни основни звена и филиали;
- оценяване на проекти за откриване на професионално направление или специалност от регулирана професия;
- програмна акредитация за професионално направление и специалност от регулираните професии и извън регулираните професии;
- програмна акредитация на обучението по образователна и научна степен “доктор по научна специалност ...”

Докладът-самооценка на ВУ е отправна точка в работата на НАОА при процедурата по **институционална акредитация на ВУ**. При нея вниманието на оценителите е насочено към проверка на ефективността, с която ВУ поддържа, контролира и развива качеството на обучението в предлаганите области на висшето образование и професионални направления. В доклада – самооценка ВУ описва и оценява начина, по който осъществява своята мисия и цели в съответствие³⁸ със Закона за висшето образование (ЗВО), както и;

- механизмите, по които изпълнява задълженията си по поддържане, контрол и развитие на качеството на обучението по предлаганите специалности в различните ОКС;

³⁷ С измененията и допълненията в Закона за висшето образование от 04.06.2004 г.

³⁸ В съответствие с чл. 17 от Закона за висшето образование.

- ефективността на своите структури и механизми за поддържане и контрол на качеството на дейностите³⁹ в съответствие със ЗВО;
- *предлага* на Експертната група към НАОА *своето виждане* за това, как поддържа качеството и *до каква степен постига критериите за институционална акредитация в трите основни сфери на дейност на ВУ: обучение, изследвания и управление.*

Докладът-самооценка съдържа описание на дейностите и самооценка на постигнатото в посочените три основни сфери, които се оценяват при институционалната акредитация и се оформя по начин, позволяващ бърз достъп до информацията в него. Обемът му е от 40 до 50 страници и съдържа препратки към други документи, които също се предоставят на НАОА под формата на приложения. Приложенията съдържат количествена информация като доказателствен материал към доклада-самооценка, например резултати от оценките на бизнеса за ВУ, резултати от проведени оценявания и акредитации от външни организации и др. *Структурата* на доклада-самооценка включва три основни раздела:

- **Уводна част**, която представя *институционалният контекст* (мисия, цели, основни задачи от стратегическия план и мандатната програма, изпълнявани през периода от предходната акредитация); *образователният профил* (в кои области на висше образование и какви ОКС предлага конкретното ВУ); *каква част от предлаганите програми*, водещи до квалификационна степен *са акредитирани*; *профилът на студентския контингент* (напр. динамика на броя на кандидатствалите, обучаваните и дипломираните студенти за периода от предходната акредитация; възрастови, полови, социално-икономически и етнически характеристики на студентския състав и др.);
- **Процеси на осигуряване на качеството в трите основни сфери на дейност на ВУ** за периода след предходната акредитация:
 - **Образователна дейност** – как ВУ осигурява качеството по критериите на НАОА;
 - **Научноизследователска дейност** – как ВУ осигурява качеството на НИД по критериите на НАОА;
 - **Управление на ВУ** – как ВУ осигурява ефективно управлението на качеството;
- **Заключителна част**, в която ВУ *излага своето виждане* за силните и слабите страни на създадената организация за осигуряване и контрол на качеството, описва *намеренията си за подобряване на съществуващата практика през следващите три години и посочва*

³⁹ В съответствие с чл. 6 от Закона за висшето образование.

примери за добри практики, които е изградило за периода от предходната акредитация.

Представената в доклада-самооценка информация от ВУ трябва бъде точна, пълна, достоверна и оформена съгласно критериите за институционална акредитация на НАОА. Експертите на агенцията в хода на процедурата изискват различни материали в подкрепа на твърденията в доклада-самооценка.

В случаите, когато ВУ се намира в процес на промени по отношение на различни аспекти от своята дейност, които са обект на оценяване по време на процедура за институционална акредитация, НАОА приема, че няма да могат да бъдат представени доказателства, илюстриращи ефективността на предприетите мерки. В такива случаи ВУ трябва да опише в какво се състоят тези промени, какви резултати се очакват от тях и кога във времето ще се реализират тези резултати.

Докладът-самооценка на професионалното направление е отправна точка в работата на НАОА по процедурите за **програмна акредитация на професионалните направления**. При тях оценяването е насочено към проверка на качеството на обучението на студентите във всички предлагани форми на обучение и ОКС, определени⁴⁰ в ЗВО. В доклада-самооценка на професионалното направление ВУ описва и оценява начина, по който поддържа, контролира и развива качеството на обучението и академичните стандарти в съществуващите специалности и програми и предлага на НАОА своето виждане за това как се поддържа качеството и до каква степен се постигат критериите за програмна акредитация.⁴¹

Обемът на **доклада-самооценка на професионалното направление** е между 15 и 35 страници и зависи от броя на специалностите, по които се провежда обучение в даденото професионално направление. Той съдържа и приложения, които включват⁴² подробна количествена информация съгласно критериите на НАОА. Докладът включва информация⁴³ за степента, в която се постигат критериите на агенцията за всяка специалност, по която се предлага обучение в оценяваното професионално направление. В хода на процедурата експертите на НАОА изискват допълнителни доказателства в подкрепа на твърденията в

⁴⁰ В чл. 42, ал. 1 и 9 от Закона за висшето образование.

⁴¹ По отношение на конкретните аспекти на обучението на студентите, посочени в чл. 78, ал. 3, т. 1-6 от Закона за висшето образование.

⁴² Придружаващата документация включва:

- правилници и друга свързана с тях публикувана информация във връзка с чл. 44, ал. 1 и 5 от ЗВО;
- квалификационни характеристики на специалностите, включени в професионалното направление, за което се иска акредитация;
- учебни планове и учебни програми по отделните дисциплини, включени в учебния план за всяка специалност и за всяка ОКС.

⁴³ Съгласно чл. 78, ал. 3, т. 1-6 от Закона за висшето образование.

доклада. За обучението по всяка специалност, водещо до придобиване на ОКС в оценяваното професионално направление се представя информация⁴⁴ за:

• **Структурата, организацията и съдържанието на учебните планове и програми:**

- наименование на специалността и ОКС, до която води обучението⁴⁵ и неговата форма⁴⁶;
- знания, умения и компетенции, които се изискват за постъпване в специалността и форма за тяхното установяване (според Справочника за кандидат-студентите и квалификационната характеристика на специалността);
- общ брой кредити, предвидени за обучението по специалността⁴⁷, структура на учебния план, наименования и продължителност на дисциплините в него и брой на кредитите за всяка дисциплина⁴⁸;
- списък на задължителните и избираемите курсове, в т.ч. свободно избираемите и тези, които са избираеми измежду ограничен списък от курсове⁴⁹;
- учебни резултати, които трябва да постигнат студентите за придобиване на съответната квалификация по специалността и резултатите от обучението по всяка дисциплина или модул, включен/а в учебния план на специалността;
- натоварване на студентите (в часове) по всяка дисциплина или модул, разпределено между аудиторно и извън-аудиторно време;
- публикувани правила, регулиращи изпитните процедури по съответната специалност (вкл. извадки от правилници, заповеди, наредби и др.).⁵⁰

• *Профилът и квалификацията на преподавателския състав* – списък, възрастова характеристика и квалификационен профил на преподавателите на основен трудов договор, включени в обучението по специалността;

• *Материално-техническата осигуреност на обучението* – нейните характеристики и *съвременните технологии*, включени в обучението по

⁴⁴ Изисквания към съдържанието на доклада са в съответствие с чл. 78, ал. 3, т. 1-6 от ЗВО и чл. 29, ал. 3 от Правилника за дейността на НАОА.

⁴⁵ В съответствие с чл. 42, ал. 2 от ЗВО.

⁴⁶ По смисъла на чл. 42, ал. 9 от ЗВО.

⁴⁷ По смисъла на чл. 44а от ЗВО.

⁴⁸ По смисъла на чл. 44а, ал. 3, 4, 5 и 6 от ЗВО.

⁴⁹ В съответствие с чл. 41 от ЗВО.

⁵⁰ По смисъла на чл. 44 и чл. 45 от ЗВО.

специалността, наличието на осигурен достъп на студентите до *съвременна научна литература* по проблемите на изучаваните дисциплини от учебния план, както и наличието на учебно-помощни средства за учене в извънаудиторното време или учебната практика на студентите по всяка отделна дисциплина или модул;

- *Методите на преподаване и оценяване постиженията на студентите:*
 - методи на преподаване в аудиторното време по всяка дисциплина или модул⁵¹;
 - методи за оценяване постиженията на студентите по всяка дисциплина или модул;
 - методи на оценяване на междинните и крайните резултати от обучението на студентите за придобиване на съответната квалификация.⁵²
- **Научната продуктивност** на преподавателите на основен трудов договор в звеното, осигуряващо обучение в оценяваното професионално направление и условията за участие на студентите и докторантите в НИД.
- Анализ на **проблемите по осигуряване и поддържане на качеството на образованието в професионалното направление**, виждания за подобрения и пътища за тяхното постигане през следващите 3 години.

В случаите, когато в професионалното направление има специалности, чийто срок на акредитация не е изтекъл, ВУ представя информация за предприетите действия във връзка с препоръките на агенцията.

Следователно НАОА активно участва в Болонския процес и дава своя принос за изграждане на ЕПВО. Българската агенция се придържа плътно към Европейските стандарти и насоки за осигуряване на качество във висшето образование и отчита наличието на мрежи за обмен на знания и опит между университетите и бизнеса като критерий за институционална и програмна акредитации. Този процес обаче е до голяма степен формализиран и българското висше образование се позиционира по-близо до теорията и е по-откъснато от практиката – основно предизвикателство пред образователните системи на преобладаващата част от държавите-участници в ЕПВО.

Заклучение

До изграждането на ЕПВО страните-участници в Болонския процес имат свои национални системи за гарантиране на качеството във висшето образование.

⁵¹ Във връзка с чл. 40 от ЗВО.

⁵² Във връзка с изискванията на чл. 44, ал.2 от ЗВО.

Стандартите за тази гаранция в ЕПВО представляват съвкупност от общи критерии за преглед на това качество, създадени за улеснение на Националните агенции за гарантиране на качеството (в България това е Националната агенция за оценка и акредитация – НАОА). Европейската мрежа за осигуряване на качеството, заедно с Европейската асоциация на университетите, Европейската асоциация на институтите за висше образование (EURASHE) и Европейския студентски съюз формират т.нар. група “Е4”. Четирите организации изграждат Европейският регистър за осигуряване на качеството във висшето образование и изготвят и Европейските насоки и стандарти за осигуряване на качеството на висшето образование.

Въпреки че работят по общи европейски стандарти за осигуряване на качеството на висшето образование, националните агенции за оценката му в България и съседните страни от ЕС отдават различна тежест на отделните критерии. Важността на наличието на изградени и функциониращи мрежи за обмен на знания и опит между университетите и бизнеса например е най-силно застъпена в критериите за институционална и програмна акредитация в Румъния. В Румъния, Кипър и Гърция се изисква поне един представител на бизнеса в експертните групи, които оценяват висшите училища, докато в България такова изискване няма. Съставът на Акредитационните съвети у нас е съставен от представители на висшите училища и Министерството на образованието, младежта и науката, докато законодателствата на другите три държави изискват в Акредитационните съвети участие на представител на работодател, студент и преподавател от чуждестранен университет.

Агенциите за оценка и акредитация срещат различни проблеми в своята дейност. В Румъния висшите училища протестират срещу високите такси за институционални и програмни акредитации, които налага румънската агенция, повърхностно разработените критерии за оценка и твърде завишените крайни оценки, които тя дава на всички университети. Кипърската агенция акредитира само частните университети и извършва единствено програмна акредитация. С въвеждането на ЕПВО тя се изправя пред новата задача да акредитира и държавните университети, както и всички висши училища и на институционално равнище. Гръцката агенция единствената от посочените четири не членува нито в Европейската мрежа за осигуряване на качеството, нито е вписана в Европейския регистър на агенциите за осигуряване на качеството във висшето образование, защото тя не успява да покрие критериите за членство и да премине одитите по качеството на двете европейски организации. Този факт е добре известен в страната и е причина много гръцки студенти да учат в чужбина, а редица висши училища да търсят начини за акредитация от чуждестранни агенции.

Прибързаните реформи в българското висше образование и наука и новите функции, които Законът за развитие на академичния състав задава на българската НАОА, най-вероятно ще доведат до редица предизвикателства пред тази сравнително добре работеща до момента институция. Нашата агенция е активен участник в Болонския процес: тя членува в Европейската мрежа за осигуряване на качеството и е първата от региона, вписана в

Европейския регистър на агенциите за осигуряване на качеството във висшето образование. Българската агенция се придържа плътно към Европейските стандарти и насоки за осигуряване на качеството във висшето образование, но отчита формално някои конкретни критерии от тези стандарти – например наличието на мрежи за обмен на знания и опит между университетите и бизнеса е по-скоро формален, отколкото решаващ критерий за висока институционална и програмна акредитации. По този начин българското висше образование се позиционира по-близо до теорията и е по-откъснато от практиката. Това обаче не е проблем единствено за България, а общо предизвикателство пред по-нататъшното доизграждане на ЕПВО.

Използвана литература

- Business Europe, BE, 2010, The Future of European Universities After Bologna, *Business Europe Speaking Notes*, [pdf] Available at: <<http://www.besnesseurope.eu/DocShareNoFrame/docs/4/NIHENHAAIKKCBJOJOIDLJKEPDWD9DP1A19LTE4Q/UNICE/docs/DLS/2010-02535-E.pdf>>, [Accessed 4 March 2011].
- Cyprus Ministry of Education and Culture, Council of Evaluation – Accreditation, 2011, *Evaluated –Accredited Programmes of Study by College*, [pdf] Available at: <http://www.moec.gov.cy/sekap/pdf/evaluation_college.pdf>, [Accessed 4 March 2011].
- Education in Flanders, 2011, *Budapest-Vienna Declaration on the European Higher Education Area, European Higher Education Area*, [online] Available at: <http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/2010_conference/documents/Budapest-Vienna_Declaration.pdf>, [Accessed 4 March 2011].
- Education International EUROPE, EI, 2005, ETUCE council and conference, Education and Training 2010: Competences in the knowledge society – Developing Policies on European and National Implementation, [pdf] Available at: <http://etuce.homestead.com/Publications_2006/02.2006_Council_report_eng.pdf>, [Accessed 4 March 2011].
- European Association for Quality Assurance in Higher Education, 2005, Helsinki, *Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area*, [pdf] Available at: <http://www.bologna-bergen2005.no/Docs/00-Main_doc/050221_ENQA_report.pdf>, [Accessed 4 March 2011].
- European Commission, Education and Culture DG, 2011, *The European Credit and Accumulation Transfer System, ECTS*, [online] Available at: <http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/doc48_en.htm>, [Accessed 4 March 2011].
- European Quality Assurance Register for Higher Education, EQAR, *Report to the London Conference of Ministers on a European Register of Quality Assurance Agencies*, [pdf] Available at: <http://www.eqar.eu/fileadmin/documents/e4/ENQA_occasional_papers_13.pdf>, [Accessed 4 March 2011].
- European Quality Assurance Register for Higher Education, EQUAR, 2011, *European Standards and Guidelines for Quality Assurance*, [online] Available at: <<http://www.eqar.eu/application/requirements/european-standards-and-guidelines.html>>, [Accessed 4 March 2011].
- Hoffman, S., 2005, *Institutional Evaluation Programme, 10 years on: Lessons learned from the institutional evaluation programme, European University Association Institutional Evaluation Programme*, [pdf] Available at:

- <http://www.eua.be/eua/jsp/en/upload/Stefanie_Hofmann_final_EN.1129216136676.pdf>, [Accessed 4 March 2011].
- The European Network for Quality Assurance, ENQA, *Guideline for external reviews of quality assurance agencies of the EHEA*, [pdf] Available at: <<http://www.enqa.eu/files/Guidelines%20for%20external%20reviews%20of%20quality%20assurance%20agencies%20in%20the%20EHEA.pdf>>, [Accessed 4 March 2011].
- The European Network for Quality Assurance, ENQA, *Trends in quality assurance*, [pdf] Available at: <http://www.enqa.eu/files/Trends_in_Quality_Assurance.pdf>, [Accessed 4 March 2011].
- Vlasceanu, L., L. Grunberg, D. Parlea, 2007, Bucharest, *Quality Assurance and Accreditation: A Glossary of Basic Terms and Definitions*, [pdf] Available at: <http://www.aracis.ro/fileadmin/ARACIS/Publicatii_Aracis/Publicatii_ARACIS/Engleza/Glossary_07_05_2007.pdf>, [Accessed 4 March 2011].
- Национална Агенция за Оценка и Акредитация, НАОА, 2010, *Критерии за институционална акредитация на висше училище*, [pdf] Наличен на: <http://www.neaa.government.bg/assets/cms/File/criteria/kriterii_za_institucionalna_akreditacia.pdf>, [Посетен 4 Март 2011].
- Национална Агенция за Оценка и Акредитация, НАОА, 2010, *Критерии за програмна акредитация на професионално направление и специалност от регулирана професия*, [pdf] Наличен на: <http://www.neaa.government.bg/assets/cms/File/criteria/kriterii_za_programna_akreditacia.pdf>, [Посетен 4 Март 2011].

Използвани съкращения

БУ	висше училище
ГАОК	Гръцка агенция за осигуряване на качеството във висшето образование
ЕПВО	Европейско пространство за висше образование
ЕМОК	Европейска мрежа за осигуряване на качеството
ЕАУ	Европейска асоциация на университетите
EURASHE	Европейска асоциация на институтите за висше образование
ЕСС	Европейски студентски съюз
ЕРОК	Европейски регистър за осигуряване на качеството във висшето образование
ЕГ	експертни групи към постоянните комисии (ПК) по области на висшето образование
ЗВО	Закон за висшето образование
НАОА	Национална агенция за оценка и акредитация (България)
НИД	научно-изследователска дейност
ОКС	образователно-квалификационна степен
ПК	постоянни комисии по области на висшето образование
РАОК	Румънска агенция за осигуряване на качеството във висшето образование
САНК	следакредитационно наблюдение и контрол
СООА	Съвет за оценка и акредитация на образованието (Кипър)

ВЪЗРАСТНИТЕ ХОРА НА ПАЗАРА НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ. НАСОКИ ЗА НАСЪРЧАВАНЕ НА АКТИВНОТО СТАРЕЕНЕ

Студията е посветена на проблемите на участието на по-възрастното население на пазара на труда. В този план е изследвано и оценено неговото състояние в България. Изведени са по-важни проблеми и изводи. На тяхна база, както и въз основа на общоевропейските директиви, са очертани основни насоки за подпомагане на т.нар. активното стареене в страната.
JEL: J08; J21

Обективните демографски процеси в Европа, вкл. и в България, поставят с особена острота въпроса за приноса, мястото и необходимостта от по-активно включване на по-възрастното население в пазара на труда, както и в процеса на обучение. Този проблем е не само демографски, но и икономически и социален; въпрос за оптимално използване на човешкия капитал и на социална кохезия.

Влошаването на възрастовата структура на населението е характерна тенденция за икономически развитите страни. Тази обективна реалност обуслови фокусирането на вниманието на политици и икономисти върху проблемите и възможностите за стимулиране включването на по-възрастното население в икономическия и социалния живот, за повишаване неговото участие на пазара на труда и на пенсионната възраст, за подобряване на здравословното му състояние и насърчаване на демографското обновяване, за адаптиране и модернизиране на осигурителните системи.

Тук имаме за цел да изследваме положението в тази област, да открием по-важните проблеми и въз основа на тях, както и на европейските цели, да очертаем главните насоки за насърчаване на активното стареене в България. Разглеждани са само аспектите на участието на пазара на труда в процеса на обучение на по-възрастните хора.

¹ Ирена Зарева е н.с. в Института за икономически изследвания при БАН, секция „Макроикономика“, тел. 8104027.

Европейски насоки за активно стареене

Демографската ситуация и неблагоприятните перспективи за промените ѝ в бъдеще, несъответствията на пазара на труда, както и фактът, че една от рисковите групи там е тази на по-възрастните хора, а те са по-бавно и по-трудно приспособими към бързо променящите се реалности, потребности и изисквания, са важни предпоставки за лансиране на идеята за подобряване и разширяване на мерките за стимулиране и насърчаване на активното стареене в ЕС.

Според доклад на Европейската комисия (ЕК) от 2010 г.² броят на населението над 60 години нараства почти два пъти по-бързо, отколкото до 2007 г. (около 2 млн. годишно спрямо 1 млн. преди това). Населението в работоспособна възраст ще започне да намалява от 2013/2014 г. и ще е с около 2 млн. по-малко през 2020 г. Коефициентът на зависимост се повишава бързо и 2060 г. при сегашната демографска ситуация и пенсионна възраст почти ще се удвои. Намаляването на работната сила ще има дълготраен ефект върху капацитета за растеж.

Още в края на 90-те години на миналия век ЕК съсредоточава вниманието си върху тези въпроси. В документа “Към Европа за всички възрасти” (1999 г.) са очертани важни проблемни области и насоки за преодоляването им по отношение на процеса на застаряване на населението.

През 2002 г. ЕК³ подкрепя Мадридски международен план за действия относно застаряването на ООН, приет през същата година.⁴ Четири години по-късно тя представя вижданията си за демографските предизвикателства пред ЕС и възможностите за тяхното разрешаване и определя пет ключови политически насоки за справяне с демографските промени и управление на процеса на застаряване на населението. В този контекст през 2007 г. Европейският съвет приема резолюция „Възможности и предизвикателства на демографските промени в Европа: приносът на по-възрастните хора за икономическо и социално развитие”. През 2008 г. се заражда и идеята за обявяване на 2012 г. за Европейска година на активното стареене и солидарността между поколенията.

Понятието „активно стареене” обхваща както активното включване на по-възрастните хора в икономическия, социалния, културния и политическия живот, така и осигуряването на оптимални възможности за поддържане на техния добър здравословен статус, за защита, осигуряване и полагане на грижи, когато имат нужда от подпомагане. Единият от основните елементи на активното стареене, както и на политиката за неговото осъществяване, е

² European Commission. Europe 2020, Background information for the informal European Council, 11 February 2010.

³ Europe's response to World Ageing – COM(2002) 143, 18 March 2002.

⁴ United Nations Report of the Second World Assembly on Ageing. Madrid, 8-12 April 2002, A/CONF.179/9.

стимулирането и подпомагането на участието на пазара на труда. От своя страна то изисква по-активно включване в процеса на обучение.

В стратегическите документи за растеж и заетост, в Лисабонската стратегия и нейната ревизия, в т.ч. и в стратегията „Европа 2020”, се акцентира върху необходимостта от провеждане на политика, предотвратяваща преждевременното прекратяване на трудовата активност. За реализирането на стратегията са определени и стратегически показатели (в Лисабон и Стокхолм) – нарастване на равнището на заетост до 70%, а при населението на възраст 55-64 години – до 50% към 2010 г. Стратегията „Европа 2020” също акцентира върху необходимостта от повишаване на участието на по-възрастните хора в заетостта, както и върху постигане на 50-процентна заетост на по-възрастните хора.

В общоевропейските документи за насърчаване на активното стареене се обръща специално внимание на необходимостта от засилване на стимулите за работа, за подпомагане отварянето на пазара на труда за по-възрастни работници.

Европейската стратегия за заетост е приета през 1997 г. и обновена през 2005 г. с оглед по-тесното ѝ синхронизиране с ревизираните цели на Лисабонската стратегия. През 2008 г. Европейският съвет осъвременява основните насоки на политиката по заетостта за периода 2008-2010 г. и препоръчва действията да се концентрират върху следните три приоритета: 1) привличане и задържане на повече хора в заетостта, увеличаване предлагането на труд и модернизиране на социалните осигурителни системи; 2) повишаване на адаптивността на работещи и предприятия; 3) по-големи инвестиции в човешки капитал чрез по-добро образование и умения.

Основни препоръчителни интегрирани насоки за заетост са:

- нарастване участието на жените и намаляване на различията по пол при заетостта, безработицата и заплащането чрез постигане на по-висока степен на съгласуваност между работа и личен живот и подобряване на достъпа и осигуреността на услуги за отглеждане на деца и грижа за несамостоятелни (зависими) членове на семейството и близки;
- насърчаване на активното стареене, вкл. чрез инициативи за осигуряване на подходящи условия на труд, подобряване на здравословното състояние, повишаване на стимулите за работа и намаляване на ранното пенсиониране.

С решение на Съвета на Европа от октомври 2010 г.⁵ се определят следните четири основни насоки⁶ за политиките по заетостта на държавите-членки:

- повишаване на участието в пазара на труда на жени и мъже, намаляване на структурната безработица и насърчаване качеството на работното място. Една от препоръките по тази насока е подпомагане на активното стареене, равенството между половете и интегрирането на рисковите групи в пазара на труда;
- развитие на квалифицираната работна сила, съответстваща на потребностите на пазара на труда, и насърчаване на обучението през целия живот. Препоръчва се осигуряване на ефективни стимули за участие в такова обучение за заети и неработещи, като по този начин се предоставят възможности на всички да се обучават наново, да повишат квалификацията си и да преодолеят определени стереотипи. Особено внимание трябва да се обърне на хората с ниско образование и квалификация, на повишаването на способностите за заетост на по-възрастното население, на насърчаването на обучението и подобряването на уменията и опита на висококвалифицираните работещи;
- подобряване на качеството и дейността на системите на образование и обучение на всички нива и увеличаване на участието във висшето образование. Необходимо е да се подобри достъпът до качествено образование и обучение с оглед постигането на по-високо равнище на квалификация на работната сила и на ключовите компетенции, необходими за успешното изграждане на икономика на знанието;
- насърчаване на социалното включване и борбата с бедността. Страните-членки трябва да прилагат ефективни антидискриминационни мерки и да насърчават участието на пазара на труда, вкл. чрез стимулиране на ученето през целия живот, като се създадат възможности за хората на различните етапи от живота им и се предпазят от риска от социално изключване.

Протичащите демографски процеси и неблагоприятните перспективи в този план за България⁷, както и общеевропейските насоки и целеви показатели за повишаване на заетостта, налагат необходимостта от концентриране на усилията и разширяване на мерките и действията за насърчаване на трудовата активност и предотвратяване на преждевременното ѝ прекратяване при по-възрастното население в страната.

⁵ Council Decision of 21 October 2010 on guidelines for the employment policies of the Member States (2010/707/EU).

⁶ Тези насоки са заложи в стратегията „Европа 2020“ под номера от 7 до 10.

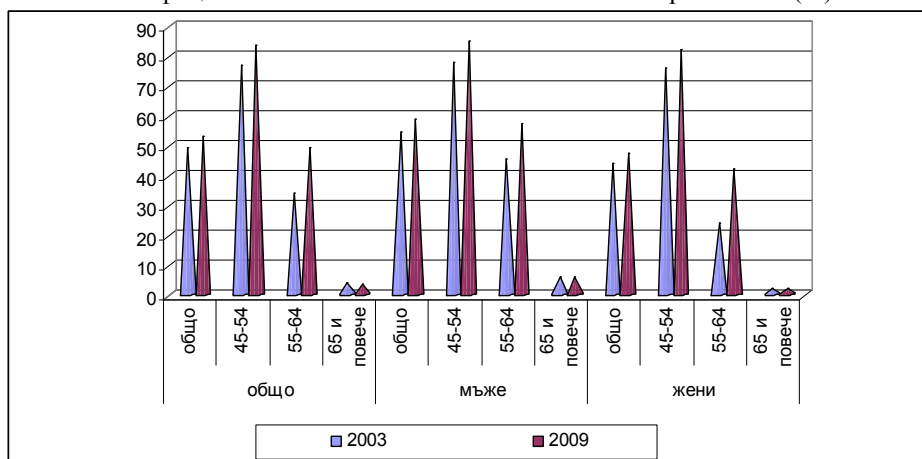
⁷ По данни на Евростат България има много по-неблагоприятни перспективи по отношение на застаряването на населението и нарастването на коефициента на зависимост спрямо средноевропейските показатели.

Икономическа активност и заетост на населението в България

Икономическата активност⁸ на населението в страната се характеризира с тенденция към *нарастване*, като през 2009 г. коефициентът достига до 53%, което е с почти 14 процентни пункта по-високо от равнището през 2003 г. (фиг. 1.) Тази тенденция е характерна както за мъжете, така и за жените. При жените обаче повишението е значително по-малко. При хората на възраст 55-64 години също се наблюдава немалко увеличение на коефициентите на икономическа активност, като при тази група изоставането при жените е по-съществено. Тези данни характеризират *жените над 55 години като рискова група* на пазара на труда.

Фигура 1

Коефициенти на икономическа активност по възраст и пол (%)



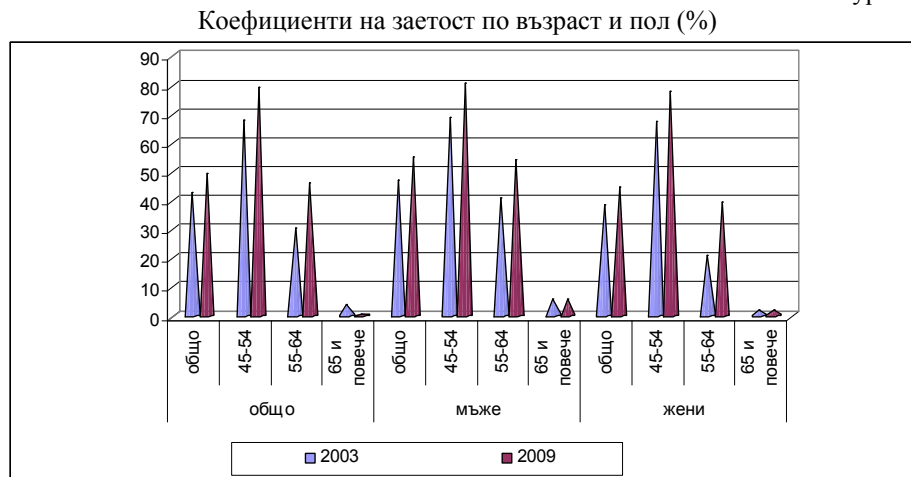
Източник: НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

За периода 2000-2009 г. икономическата активност на населението от възрастовата група 55-64 години у нас се повишава с около 24% и вече достига средноевропейското равнище. Докато при мъжете коефициентът е с 1.2% по-нисък от средноевропейския показател, то при жените той е по-висок с 1.9%.

Аналогична положителна тенденция се очертава и при **заетостта** на населението над 15 години. Коефициентът на заетост *нараства* със седем процентни пункта за периода 2003-2009 г., като в края му достига до 49.4% (вж. фиг. 2). *Изоставането на жените и особено при възрастовата група над 55 години* по отношение на заетостта е още по-ярко открито, като през 2009 г. то е около 15 процентни пункта.

⁸ Икономическа активност, т.е. участието на населението над 15 години в работната сила на страната.

Фигура 2



Източник: НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

Населението от по-високите възрастови групи е относително най-слабо засегнато от икономическата криза в първоначалния й етап. Данните на Агенцията по заетостта показват, че общият коефициент на заетост намалява с 1.4 процентни пункта през 2009 г. спрямо 2008 г. Понижението е характерно за всички възрастови групи с изключение на тази от 55-64 години. Аналогично явление се наблюдава и в ЕС, където средноевропейският показател за заетостта при тази възрастова група дори слабо нараства за същия период. Задълбочаването на кризата и продължаващото понижение на общата заетост⁹ не могат да не се отразят обаче и върху заетостта на хората от разглежданата група.

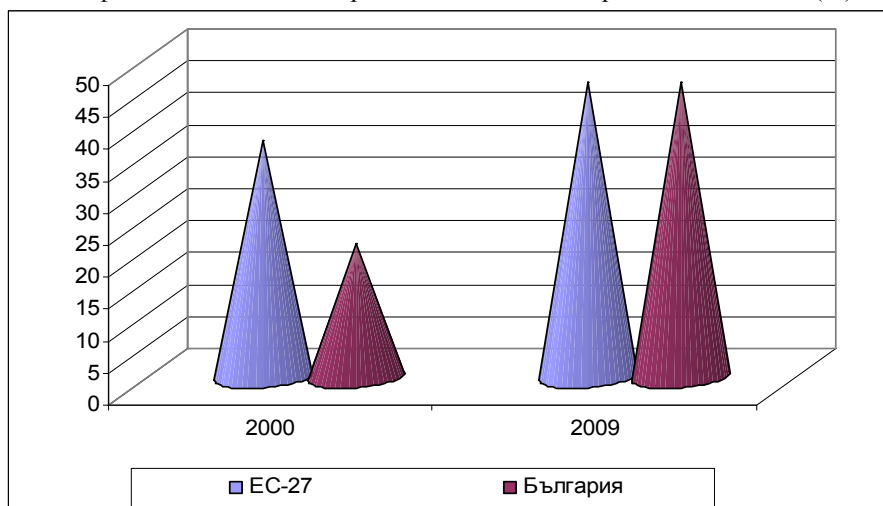
В сравнителен план покачването на заетостта при по-възрастното население поставя България на средноевропейско ниво. През 2009 г. коефициентът на заетост на населението на възраст 55-64 години достига до 46.1% и *се изравнява със средния за ЕС-27* (фиг. 3). При равни други условия заложеният стратегически показател в общоевропейската стратегия „Европа 2020“ за 50-процентна заетост на населението на възраст над 55 г. е постижим.

Достигането на средноевропейското ниво на заетост при по-възрастното население у нас е характерно както за мъжете, така и за жените (фиг. 4). Коефициентът на заетост при по-възрастното женско население изостава спрямо този при мъжете и в нашата страна, и в средноевропейски план.

⁹ Все още не са публикувани официалните годишни данни за 2010 г., поради което тази година не е включена в изследването и не могат да се проследят по-нататъшните промени в заетостта по възрастови групи.

Фигура 3

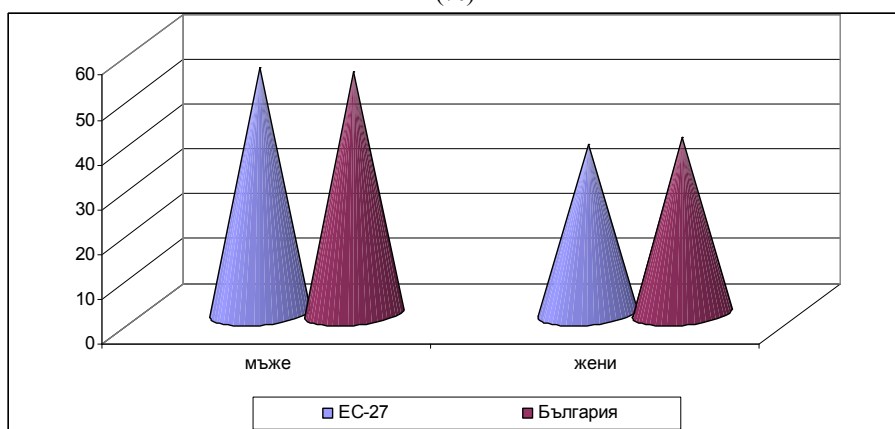
Коефициенти на заетост при населението на възраст 55-64 години (%)



Източник: Евростат.

Фигура 4

Коефициенти на заетост при възрастовата група 55-64 години по пол, 2009 г. (%)

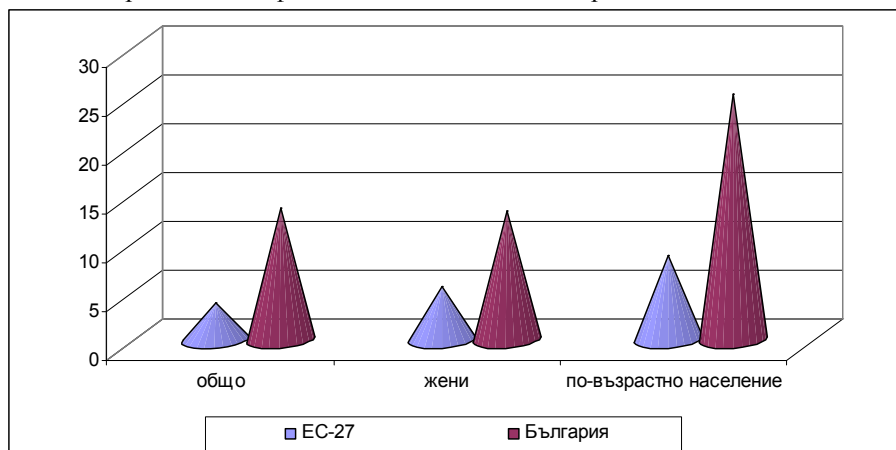


Източник: Евростат.

Постигането на средноевропейската заетост в България се определя от значително по-голямото нарастване на коефициентите на заетост както общо, така и при жените, и особено при по-възрастното население (фиг. 5). Такова бързо увеличение се обуславя в определена степен и *от ниското равнище, от което тръгва* страната ни. За периода 2000-2009 г. заетостта на населението от възрастовата група 55-64 години у нас се покачва с 25.3%, докато средно за ЕС повишението е с 3.1%. България обаче тръгва от равнище на заетост 20.8%, а средноевропейският показател е 36.9%. Аналогични са измененията при мъжете и при жените от тази възрастова група.

Фигура 5

Промяна в коефициентите на заетост за периода 2009-2000 г.

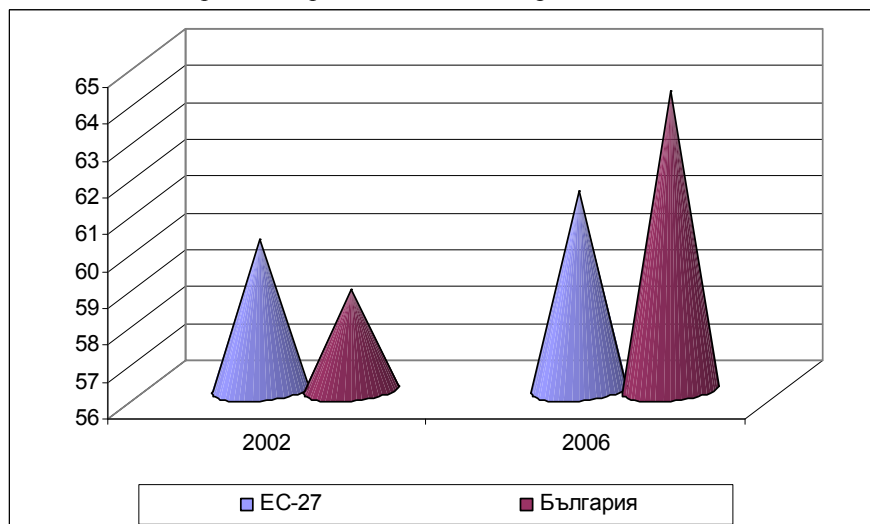


Източник: European Commission, Employment in Europe 2009.

Не маловажен в този аспект е и фактът, че *средната възраст на излизане от работната сила у нас е с близо три години по-висока* от средноевропейската, а и се увеличава по-бързо (фиг. 6). Това се определя от плавното повишаване на нормативно установената възраст за придобиване право на пенсия за осигурителен стаж и възраст в България.

Фигура 6

Средна възраст на излизане от работната сила



Източник: Евростат.

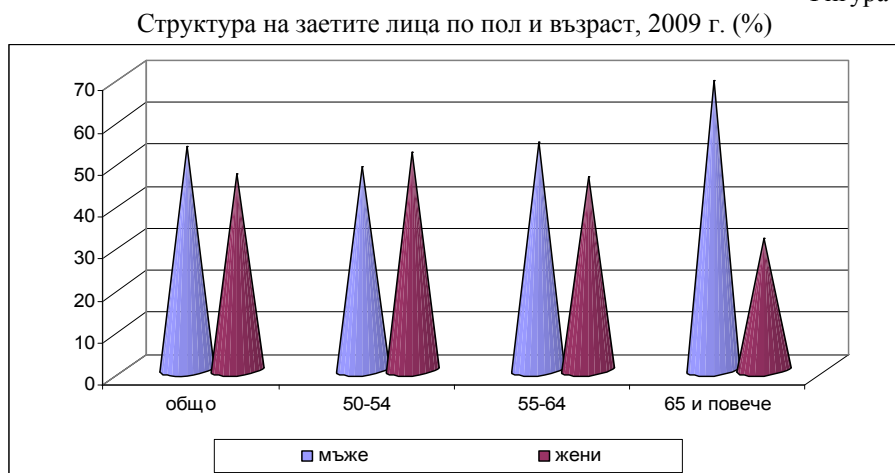
Съществена *предпоставка* за заетостта, особено при жените, е осигуреността на услуги за отглеждане на деца и грижа за несамостоятелни (зависими) членове на семейството и близки. По данни на ЕК¹⁰ през 2009 г. 18% от неактивните или заетите на непълен работен ден (на възраст 15-64 години) в България са такива именно поради липсата на подходящи услуги. Това са хора, желаещи да работят, но нетърсещи работа или заети на непълен работен ден поради техните отговорности и задължения да се грижат за някого. Те съставляват 2.7% от населението на страната (на възраст 15-64 години). Тези показатели, макар и с по-ниски стойности от средноевропейските, очертават важна насока за провеждане на политика за активно стареене в страната.

Същевременно е ограничено участието в т.нар. гъвкави форми на заетост. Около една трета от наетите средно за ЕС-27¹¹ работят с нефиксиран работен ден, а у нас този дял е три пъти по-малък (по-висок е при мъжете с близо 4% спрямо този при жените).

В структурата на заетите лица по възраст, пол и местоживееене се очертават някои особености.

Заетостта като цяло е *по-ниска при жените спрямо тази при мъжете*. През последните години се наблюдава изоставане с 6.4 процентни пункта. След 55-годишна възраст тази разлика съществено нараства, като при населението над 65 години тя е повече от два пъти (фиг. 7). Данните показват наличието на неравнопоставеност на пазара на труда на женското население над 55 години.

Фигура 7



Източник: НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

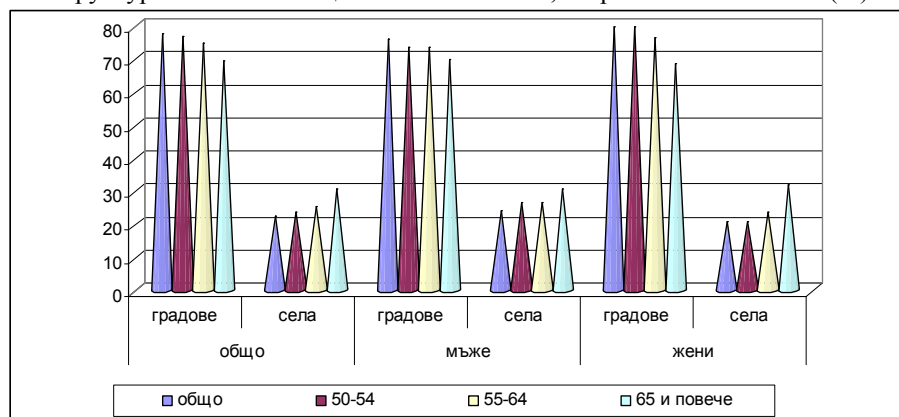
¹⁰ European Commission. Indicators for monitoring the employment guidelines including indicators for additional employment analysis, 2010 compendium.

¹¹ Пак там.

Що се отнася до заетостта по местоживее, то в *селата* тя *относително нараства за сметка на тази в градовете* и при мъжете, и при жените, особено над 65-годишна възраст (фиг. 8). Тази структура очертава увеличаване на заетостта, а и на възможностите за заетост в селските райони на страната с повишаване на възрастта на населението.

Фигура 8

Структура на зетите лица по местоживее, възраст и пол – 2009 г. (%)

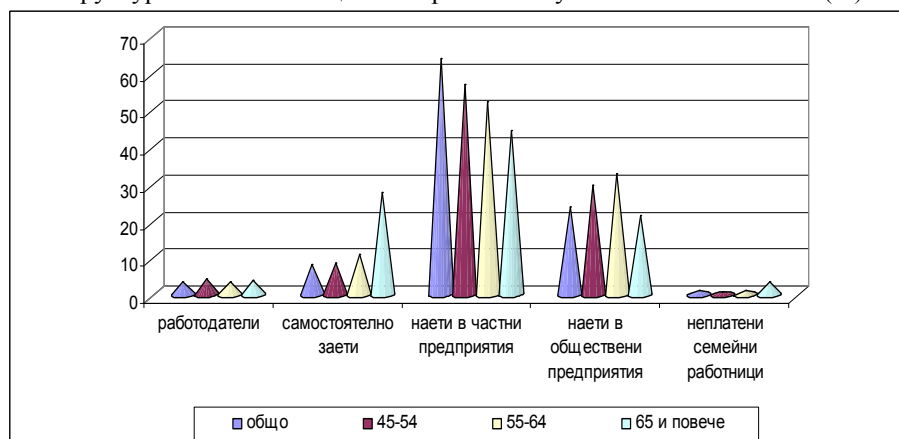


Източник: НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

По статус в заетостта зетите над 55 години преобладават при *самостоятелно зетите лица*, при наетите в обществени предприятия (за групата 55-64 години) и при *неплатените семейни работници* (особено над 65-годишна възраст). Делът на работодателите на възраст 55-64 години и особено над 65 години намалява през последните години (фиг. 9).

Фигура 9

Структура на зетите лица по възраст и статус в заетостта – 2009 г. (%)



Източник: НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

По икономически дейности заетите лица над 55-годишна възраст са основно в *селско, горско и рибно стопанство* (10.5% от тези на възраст 55-64 години и 23.4% – над 65 г. за 2009 г.), *хуманно здравеопазване и социална работа* (съответно 7.9 и 7.2%), *административни и спомагателни дейности* (3.3 и 8.6%), *култура*, спорт и развлечения (1.8 и 2.3%), както и в професионални дейности и научни изследвания (2.8 и 5.7%). Това са проценти, надвишаващи средните в структурата на заетостта по икономически дейности в страната. Немалък е дялът на заетото по-възрастно население в *преработващата промишленост* (20 и 10.2%), макар че е по-нисък от средния показател.

По класове професии преобладаваща е заетостта на по-възрастното население като: аналитични специалисти; законодатели, висши служители и ръководители; персонал, зает с услуги на населението, търговията и охраната; квалифицирани работници в селското, горското, рибното и ловното стопанство; и най-много в професии, *неизискващи специална квалификация* (14.6% при населението на възраст 55-64 години и 19.5% над 65 години за 2009 г.).

Значително по-голям от средния е дялът на наетите лица, работещи *без договор с работодател*, особено на тези над 65 години, както и на наетите в селското стопанство, където процентът на заетото по-възрастно население е преобладаващ. По официални данни на националната статистика¹² 5.6% от наетите лица над 65 г. работят без договор с работодател (при средно 2.1% за 2009 г.), както и 14.1% от наетите в селското стопанство. По-възрастното население е една от групите хора, работещи при по-неизгодни условия на труд.

Изводи:

- *През последните години икономическата активност и заетостта при населението над 55 години в България се характеризират с тенденция към нарастване. Началото на икономическата криза се отрази относително най-слабо върху заетостта на тази част от населението. Коефициентът на заетост при хората от възрастовата група 55-64 години достига средноевропейското равнище. Това се определя от значително по-бързото му увеличение у нас в сравнение със средното за ЕС. Тук трябва да се има предвид, че България тръгва от по-ниска база и че средната възраст на излизане от работната сила у нас е с близо три години по-висока от средноевропейската, а и се повишава по-бързо.*
- *Заетостта при жените е по-ниска от тази при мъжете, особено след 55-годишна възраст, което показва наличието на неравнопоставеност на женското население от тази група на пазара на труда.*
- *Заетостта в селата, макар и значително по-ниска от тази в градовете, се повишава. Увеличението е относително по-голямо при женското население над 55 години спрямо това на мъжете. Тези данни очертават*

¹² НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

възможности за заетост на по-възрастното население в селските райони. Предвид демографската ситуация, насоката на миграционните потоци и обезлюдяването на редица малки населени места, такава перспектива за заетост не може да бъде дългосрочна без адекватна демографска и регионална политика.

- Преобладаваща е заетостта при населението над 55 години при самостоятелно заетите лица, наетите в обществения сектор и неплатените семейни работници. Частният сектор не е толкова склонен да наема по-възрастни лица (което предполага разяснителните и насърчителните мерки да се насочват и към него). Хората над 55 години са заети предимно в селското стопанство, социалната и административната дейности и в преработващата промишленост. Немалък е дялът им и в изследователския и административния сектор. Като професии преобладават заетите с услуги на населението, търговията и охраната; квалифицирани работници в селското, горското, рибното и ловното стопанство и най-много – в професии, неизискващи специална квалификация. Същевременно по-голям от средния е процентът на заетите като аналитични специалисти и висши служители. Очертават се два фокуса при заетостта на по-възрастното население – от една страна, висококвалифицирани специалисти и висши служители, а от друга, нискоквалифициран персонал. Значително по-голям от средния е дялът на наетите лица, работещи без договор с работодател, особено на тези над 65 години, което поставя по-възрастното население в позицията на работещи при по-неизгодни условия на труд.

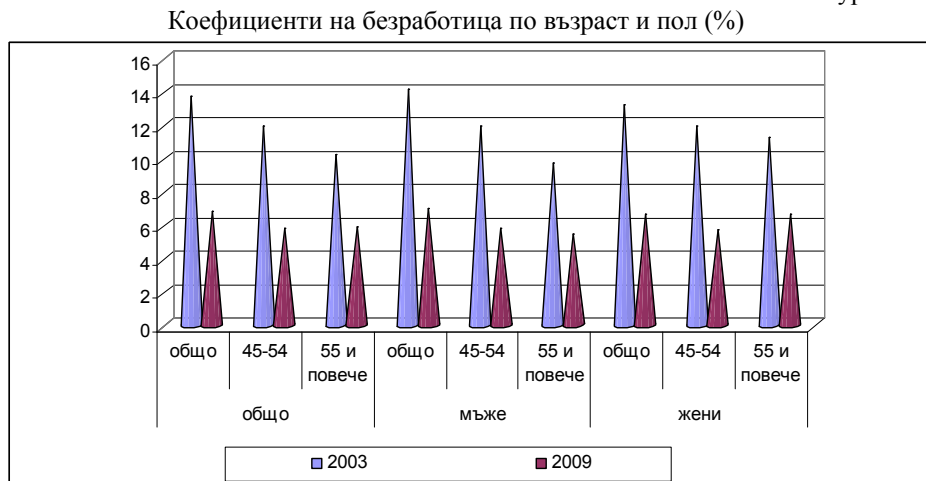
Безработица и неактивно население

През последните години **безработицата** при по-възрастното население намалява, както и средната за страната. Характерна особеност е, че коефициентите на безработица при населението на възраст над 55 години са по-ниски от средния показател,¹³ особено при мъжете (фиг. 10). Данните за безработицата също показват, че жените са рискова група на пазара на труда. Коефициентът на безработица при жените над 55 години е с 1.2 процентни пункта по-висок от този при мъжете от същата възрастова група.

В европейски план равнището на безработица при по-възрастното население също е по-ниско от средното. За разлика от България обаче безработицата при жените над 55 години е по-малка от тази при мъжете от същата възрастова група.

¹³ Коефициентите на безработица при по-възрастното население са по-ниски, макар че в структурата на регистрираните безработни лица дялът на тези над 50 години, и особено над 55 години, остава най-голям.

Фигура 10



Източник: НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

След 2008 г. като резултат от икономическата криза безработицата започва да нараства. Увеличението при младежите до 24 години обаче е с 3.5%, докато това при населението от възрастовата група 55-64 години е с 0.8%. В това отношение младежите са значително по-засегната група на пазара на труда. В условия на криза работодателите не наемат нови хора, а при съкращения се опитват да запазят по-опитния персонал. Показателни са и данните за промените в структурата на регистрираните безработни лица по възраст. Делът на всички възрастови групи се покачва с изключение на тези до 19 и над 50 години, които дори намаляват.

Най-голям процент от безработните над 55-годишна възраст с предишна заетост, по-голям от средния, е този на съкратените или уволнените от работа – 45.4% за 2009 г. Значително по-ниски от средните са дяловете на безработните от тази възрастова група поради завършване на временна или сезонна работа, неудовлетвореност от условията на работа и поради лични и семейни причини (фиг. 11). Тези данни показват, че много по-малък дял от по-възрастното население напуска работа по други причини освен поради уволнение или съкращение. Те осъзнават, че са по-уязвима група на пазара на труда и се стремят да запазят работата си, приемайки и по-неизгодни условия.

Показателни са и данните за безработните лица по продължителност на безработица. Над 40% (за 2009 г.) са лицата над 55 години, които са безработни от две и повече години. Този дял е 1.5 пъти по-голям от средния. По-висок от средния е и дялът на безработните от разглежданата възрастова група за период от 1 до 2 години (фиг. 12). Всички посочени данни показват, че веднъж излезли от групата на работещите, по-възрастните хора по-трудно намират работа. Трябва да се има предвид и фактът, че дялът на дългосрочно безработните жени е по-висок от този на мъжете, макар и не съществено (с 0.3% за 2009 г. при 0.8% за 2007 г.)

Фигура 11

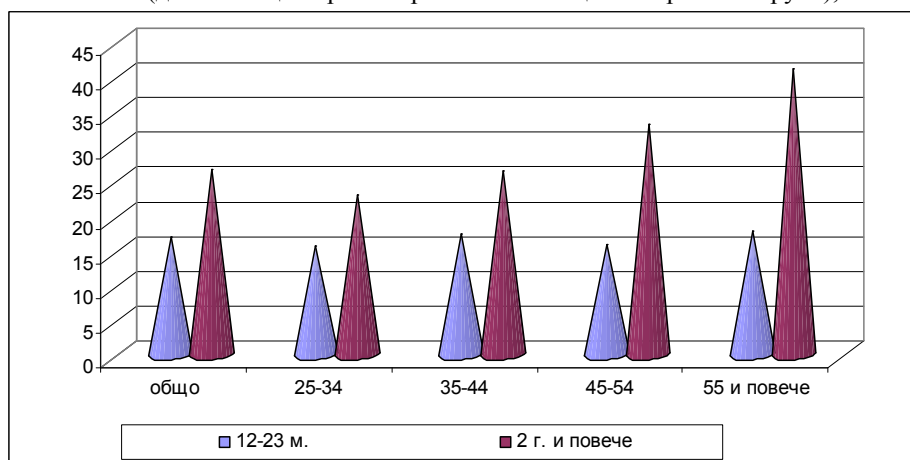
Безработни с предишна заетост по причини за напускане и възраст – 2009 г.
(дял от общия брой безработни с предишна заетост от съответната възрастова група), %



Източник: НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

Фигура 12

Структура на безработните лица по продължителност на безработица и възраст – 2009 г. (дял от общия брой безработни от същата възрастова група), %



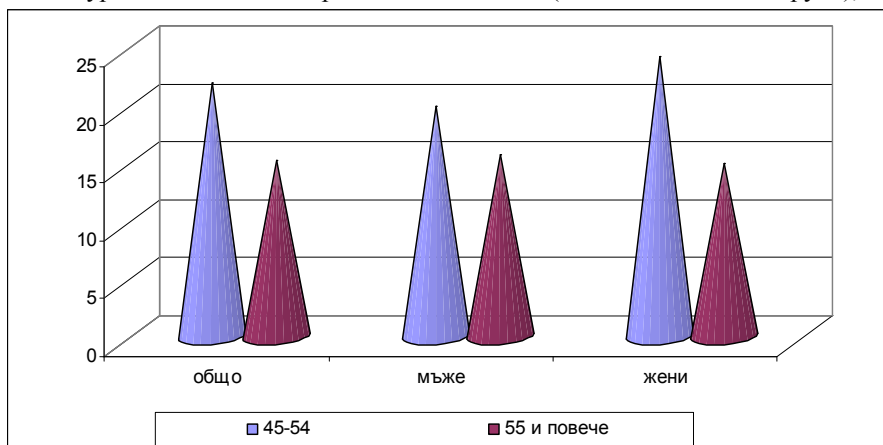
Източник: НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

В структурата на **лицата извън работната сила** на възраст 25-69 години най-голям дял заемат тези от възрастовата група над 55 години и в градовете, и особено в селата. Най-засегнати в този аспект са жените както общо, така и в градовете и в селата.

Въпреки неблагоприятната позиция на пазара на труда големият риск от ненамиране на работа и следователно от затруднения при натрупването на

стаж за пенсиониране кара хората от по-високите възрастови групи да търсят работа (фиг. 13). Това е една от основните причини, поради която делът на хората над 55 години в структурата на **обезкуражените лица**¹⁴ е най-малък.

Фигура 13
Обезкуражени лица по възраст и пол – 2009 г. (дял от съответната група), %



Източник: НСИ. Заетост и безработица, 2009, годишни данни.

Изводи:

- Безработицата при по-възрастното население намалява успоредно с общото ѝ понижение в страната. (След 2008 г. с настъпването на икономическата криза тенденцията се обръща. Данните обаче показват, че в първоначалния етап на кризата по-високите възрастови групи са по-слабо засегнати от безработица). Коефициентът на безработица при хората на възраст над 55 години са по-ниски от средния показател, особено при мъжете. При жените той е по-висок от този при мъжете от същата възрастова група, което е още един факт, потвърждаващ неравнопоставеността на жените на пазара на труда.
- Най-голям процент от безработните над 55-годишна възраст с предишна заетост, по-голям от средния, е този на съкратените или уволнените от работа. Много по-малък дял от по-възрастното население напуска работа по други причини. Поради своята осъзната уязвимост те приемат и по-неизгодни условия на труд.
- По-висок от средния е делът на дългосрочно безработните лица над 55 години. Тези хора, веднъж излезли от групата на работещите, по-трудно намират работа. Те имат по-голяма необходимост от квалификационно и мотивационно обучение.

¹⁴ Обезкуражени са лицата, които желаят да работят, но не търсят активно работа, защото предполагат, че няма да намерят.

- *В структурата на лицата извън работната сила голям дял заемат тези на възраст над 55 години, особено жените. Тези хора са наясно със своята уязвимост и това е причина да търсят по-активно работа, поради което процентът им сред обезкуражените лица е най-малък, но е в границите на 15% от общия брой в страната.*

Търсене на работна сила

През 2009 г. Агенцията по заетостта отчита свиване на пазара на труда, породено от икономическата криза, и очертаване на продължаваща тенденция към намаление на обявените свободни **работни места**. По нейни данни динамиката на работните места „продължава да се определя в голяма степен от влиянието на *сезонния фактор* върху първичния пазар. Със значително влияние остават и субсидираните работни места, по-точно местата по програми за заетост.”¹⁵ Наред с това се затвърждава тенденцията на приоритетно търсене на *нискоквалифициран труд* в бюрата по труда.

Най-голям брой работни места на първичния пазар (над 10 хил.) са заявени през 2009 г. в следните икономически *дейности*: преработваща промишленост (40 359), търговия и ремонтни услуги (26 129), образование (13 742), селско стопанство (10 444), хотели и ресторанти (10 260), недвижими имоти и наеми (10 185).

Най-голям процент от заетото население над 55 години е именно в преработващата промишленост, селското стопанство, търговията, образованието, социалните дейности. В професионален план най-висока е заетостта на тази възрастова група като квалифицирани работници в селското, горското, рибното и ловното стопанство, персонал, зает с услуги на населението, търговията и охраната, както и в професии, неизискващи специална квалификация. Такава заетост в значителна степен съответства на вида и структурата на обявените работни места в бюрата по труда. Това съответствие благоприятства заетостта на по-възрастното население, но същевременно изисква непрекъснато поддържане и повишаване на квалификацията му, за да може да запази конкурентоспособността си.

Според изследване на Евробарометър¹⁶ от 2009 г., даващо оценка за равнището на **дискриминация** по възраст, в ЕС съществува такава дискриминация, и то нарастваща. Докато през 2008 г. 42% от европейците смятат, че възрастовата дискриминация е широко разпространена в тяхната страна, то през 2009 г. този процент се увеличава до 58. 64% от запитаните смятат, че кризата ще доведе до увеличаването ѝ. България не е изключение. Изследването за страната показва достигането на средноевропейската стойност от 58%. Очакванията на българите за влиянието на кризата върху

¹⁵ МСТП. Агенция по заетостта, Годишник 2009.

¹⁶ Евробарометър. Дискриминацията в ЕС през 2009.

дискриминацията по възраст са по-големи от средноевропейските – 73% смятат, че кризата ще доведе до увеличаването ѝ.

Що се отнася до дискриминацията по възраст на работното място, то според 69% от българите (при 48% средно за европейците), когато една фирма търси да наеме някого и има избор между двама кандидати с еднакви умения и квалификация, то по-възрастният кандидат е в неизгодна позиция.

Изводи:

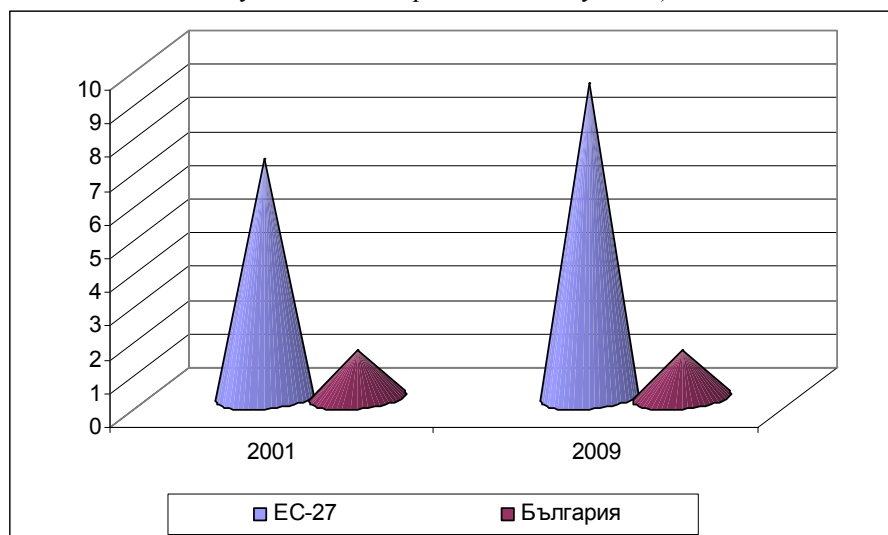
- *Наблюдава се еднопосочност във вида, структурата и дейностите, по които са обявени работни места в бюрата по труда, и във формите, вида и дейностите, в които е заето по-възрастното население. Това явление благоприятства заетостта, но и налага необходимостта от непрекъснато повишаване на квалификацията и подобряване на уменията на тази група от населението с оглед подпомагане пригодността ѝ за заетост и увеличаване на конкурентоспособността ѝ.*
- *Характеристиките и промените във вида на заявените работни места очертават потребностите и възможностите за реализация на пазара на труда, както и изискванията към определена квалификация и умения. Те са ориентир и за провеждането на съответно професионално обучение и ориентиране, които трябва да са съобразени с нуждите и особеностите на отделните групи лица, в т.ч. и на по-възрастното население.*
- *По-висок от средноевропейската стойност е процентът на лицата, отчитащи наличието на дискриминация по възраст, което поставя България в по-неблагоприятна позиция по отношение на преодоляване на дискриминационните явления и изисква по-големи усилия за насърчаване на активното стареене.*

Участие в обучение

Въпреки положителните тенденции в икономическата активност и заетостта населението над 55 години остава рискова група на пазара на труда, особено жените. Един от основните пътища за запазване и повишаване на заетостта, за по-бързо и лесно адаптиране и за повишаване на степента на съответствие на квалификацията и уменията на работодателите е участието в **обучението през целия живот**. Това е и една от основните насоки, а и целеви показател за растеж и заетост на ЕС. В България обаче тази необходимост, а и възможност за по-активно участие на пазара на труда все още се използва в минимална степен. Международната статистика показва, че делът на населението на възраст 25-64 години, участващо в образование и обучение, у

нас е значително по-малък от средноевропейския, като същевременно не бележи тенденция към нарастване¹⁷ (фиг. 14).

Фигура 14
Обучение през целия живот (% от населението на възраст 25-64 години,
участващо в образование и обучение)



Източник: Евростат.

Показателни за слабото участие в процеса на обучение са данните на Агенцията по заетостта. Според тях броят на *заетите* лица, включени в **курсове за обучение** чрез бюрата по труда, намалява съществено – от 16 064 през 2003 г. на 2949 през 2009 г.

Около една четвърт от регистрираните *безработни* в бюрата по труда са над 55-годишни (23.5% за 2009 г.). Този значителен дял е причина за активната дейност на Агенцията по заетостта, насочена именно към тази възрастова група. През 2009 г. 33.4% от общия брой на безработните лица, включени в програми и мерки за заетост, са над 50 години.

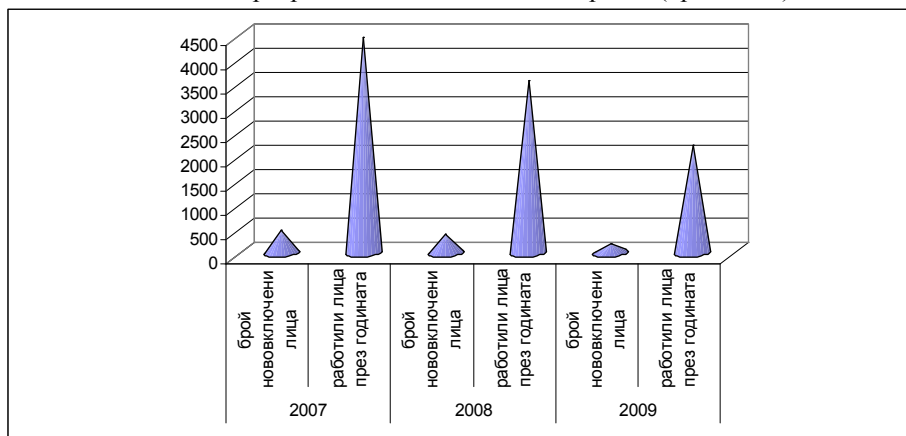
Националната програма „Помощ за пенсиониране” е насочена към подпомагане на безработните в предпенсионна възраст да придобият право на пенсия за осигурителен стаж и възраст. През 2009 г. по тази програма са работили 2216 лица. Характерно за нея обаче е *значителното намаляване на*

¹⁷ Официалната статистика не дава по-детайлни структури на участващите в обучение лица, например: по възраст, по пол и възраст, по възраст и статус в заетостта и т.н. Няма по-подробни структури и за участващите в обучение заети и безработни по пол-възраст-образование и др. Тази липса на информация ограничава изследването на участието на по-възрастното население на пазара на труда и в процеса на обучение. За разработването и прилагането на политики с такава насоченост обаче са необходими детайлни и достоверни данни.

броя както на нововключените лица, така и на броя на работилите през последните години (фиг. 15). Предпоставка за тази тенденция е и политиката на постепенно ограничаване на субсидираната заетост.

Фигура 15

Участие в програма "Помощ за пенсиониране" (брой лица)

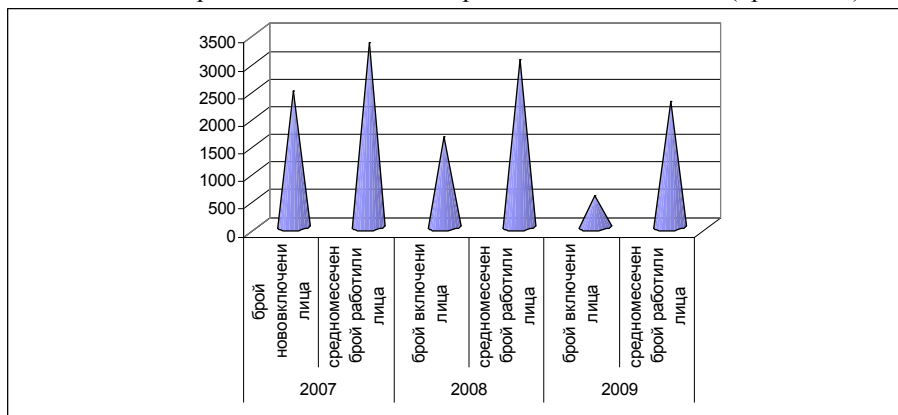


Източник: Агенция по заетостта.

Аналогична тенденция се наблюдава и при участието в *преференциалната мярка за наемане на по-възрастни лица* (насырчителна мярка за работодатели). Тук също се очертава *понижаване на броя* на работилите и особено този на включените лица (фиг. 16). Това до голяма степен се определя и от икономическата криза в страната, която съществено намали търсенето на работна сила, в т.ч. и на възрастовата група над 50 години.

Фигура 16

Участие в мярката за наемане на безработни над 50 години (брой лица)

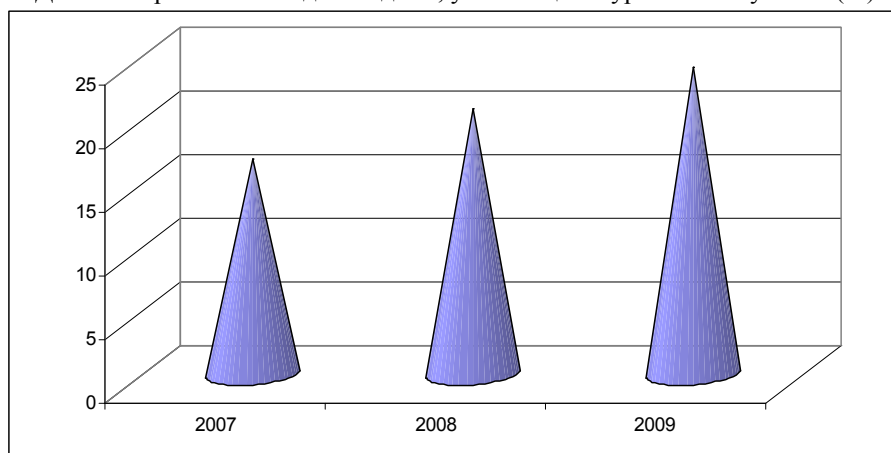


Източник: Агенция по заетостта.

При наблюдавания отлив от участие в програмите и мерките за заетост на безработни лица над 50 години се очертава положителна тенденция към *нарастване тези, участващи в курсове за професионална квалификация* (фиг. 17). Вече близо една четвърт от всички безработни, участващи в такива, са над 50 години (за 2009 г.).

Фигура 17

Дял на безработните над 50 години, участващи в курсове за обучение (%)



Източник: Агенция по заетостта.

По отношение на образователната структура на безработните, участващи в квалификационни курсове, се наблюдава относително стабилно висок дял на тези с висше образование и бързо нарастване на процента на хората с начално и по-ниско образование. За сметка на тях намаляват лицата с основно, и особено със средно образование.

Резултатите от изследване на НСИ на образованието и обучението на възрастни¹⁸ очертават няколко важни области, влияещи върху участието на населението в процеса на образование и обучение на възрастни. Важно значение има равнището на придобита *степен на образование* – по-високообразованите хора по-активно участват и търсят възможности за участие в този процес. Данните показват, че най-активно включване в учебни дейности се наблюдава при висшистите (71%), а най-неактивни са хората с основно и по-ниско образование (23%). *Заетостта* също е важен фактор. Заетите лица участват много по-активно (62%) спрямо безработните (19.9%) и икономически неактивните лица (18.6%). *Местоживеенето* е друга предпоставка, оказваща значително влияние върху участието на изследваните лица в различни форми на обучение – 52% в градовете и 38% в селата.

¹⁸ НСИ. Образование и обучение на възрастни (Основни резултати от статистическо изследване, проведено през 2007 г.), 2009.

Като основна причина за неучастие в някаква форма на обучение най-голям процент от анкетираните (31.8%) посочват *липсата на такава потребност във връзка с тяхната текуща работа или професия*. Сред неучастващите 27.3% не желаят да участват поради *напреднала възраст или влошено здравословно състояние*. Такъв отговор са дали *60.9% от анкетираните на възраст 55-64 години*. Една от пречките при по-възрастното население е затрудненият достъп до информация – поради проблеми с използването на интернет-услуги и чужд език. Сред анкетираните тези, които не използват компютри, са: население на възраст 55-64 години (81.6%), хора с основно или по-ниско образование (95.8%) и жители на селата (83.8%).

Изводи:

- *По-възрастните хора формират рискова група на пазара на труда и въпреки това участието на населението в обучението през целия живот у нас е значителни по-слабо спрямо средноевропейския показател. Броят на заетите лица, включени в курсове за обучение чрез бюрата по труда, се понижава съществено през последните години. Участието в програмите и мерките за насърчаване на заетостта на по-възрастното население също намалява значително. Това се обуславя, от една страна, от икономическата криза, която понижава търсенето на работна сила, а от друга, от политиката на постепенно ограничаване на субсидираната заетост.*
- *Положителна тенденция при тези обстоятелства е нарастването на броя на безработните над 50 години, участващи в курсове за професионална квалификация.*
- *Съществуващи ограничения пред участието в някаква форма на обучение са: ниското образователно равнище, липсата на заетост, местоживеенето в селски и малки отдалечени от центровете населени места, възрастта и здравословният статус, липсата на такава потребност във връзка с текущата работа или професия, затруднения достъп до адекватна информация и т.н.*

Насоки за насърчаване на активното стареене

Постигането на по-продължително участие на пазара на труда и ограничаването на ранното пенсиониране може да бъде постигнато чрез принуждаване, чрез насърчаване и стимулиране, както и чрез едновременно прилагане на двете форми.

Принудителното удължаване на участието на пазара се осъществява чрез повишаване на възрастта и стажа за пенсиониране. Това е относително полесен и по-бърз, но по-трудно приемлив в социално отношение начин.

Насърчаването може да постигне значителни позитивни резултати, но за неговото реализиране се изисква не само политическа воля, а и добра организация и висока степен на координация. За разлика от еднократния акт на увеличаване на пенсионната възраст насърчаването е процес на организация и координация, на реализация, мониторинг и осъвременяване. То изисква мобилизиране на всички организации и структури, имащи отношение към този процес: политическа, законодателна и административна власт; организации на работодатели и профсъюзи; учебни и обучителни институции; граждански и неправителствени организации и т.н. Насочено е към населението от по-високите възрастови групи и към работодатели и фирми. За неговото адекватно осъществяване е необходима широка информационна кампания, за да се изяснят необходимостта, същността, ползите и ефектите и да не се стига до противопоставяне на поколения. Нужните финансови ресурси ще бъдат в голяма степен компенсирани впоследствие в резултат от участието на по-възрастното население в икономическия, социалния, културния, научния, политическия живот в страната, от използването на неговите опит и познания, както и от по-малкото натоварване на осигурителната система.¹⁹

Изборът на форма е въпрос на политическо решение. Оптималният вариант е в съчетаването на двете форми.

По-възрастните хора формират рискова група на пазара на труда. Демографските процеси в европейски и национален мащаб, както и съществуващите затруднения при реализацията им на трудовия пазар, насочват вниманието към потребността от подпомагане на по-активното им включване в пазара на труда и в процеса на обучение, от създаването на необходими и благоприятни условия за „активно стареене“. България не прави изключение в тази насока. В съответствие със съществуващите демографски проблеми и очертаните затруднения при участието на пазара на труда по-важните специфични пътища и насоки за насърчаване и осъществяване на реално активно стареене на тези хора (наред с общовалидните мерки и дейности за повишаване степента на заетост и участие в обучение през целия живот) могат да бъдат обобщени, както следва²⁰:

- Активно включване на социалните партньори, на граждански и неправителствени организации, на изследователски и образователни институции при разработването и прилагането на политики, насочени към

¹⁹ Става дума не само за разходи за ранно пенсиониращи се хора, но и за други такива, например за безработни лица.

²⁰ Осъществяването на конкретни насърчителни мерки в условия на криза, рецесия и висока безработица би срещнало сериозни затруднения. Те не би трябвало обаче да препятстват разработването на политики и осъществяването на някои от подготвителните мерки като: координация, организация и подготовка на мерките и дейностите; информационни кампании; постигането на политически и обществен консенсус за необходимостта от такива политики и мерки; адаптиране на дейностите на бюрата по труда; набиране, обработка и разпространение на информация; подготовка на законодателни промени и т.н.

по-активно участие на по-възрастното население на пазара на труда и в обучителния процес.

- Постигане на висока степен на координация и взаимодействие между участващите страни, както и социален консенсус в тази област.
- Насочване на мерките към работодателите (особено от частния сектор) да задържат на работа и да наемат по-възрастни хора и към работниците и служителите да работят по-дълго.
- Развитие и използване на гъвкави форми на заетост – почасова, надомна, дистанционна, непълнен работен ден и др., особено подходящи за жените. Създаване на благоприятни условия за повишаване на съгласуваността между работа и личен живот и подобряване на достъпа и осигуреността с услуги за отглеждане на деца и грижа за несамостоятелни (зависими) членове на семейството и близки.
- Стимулиране на работодателите да наемат по-възрастни хора, в т.ч. и чрез субсидирана заетост за възрастни²¹ (сега налагащата се политика за ограничаване на субсидираната заетост трябва да отрази тази потребност), и да съобразяват работните места и среда с техните нужди, вкл. и на хората с увреждания.
- Насърчаване и подпомагане повишаването на степента на участие в обучение, професионално, мотивационно, професионално ориентиране (както и съчетаване на трите форми)²² чрез разширяване на предлагането, подобряване на достъпа (в т.ч. в териториален план), диверсифициране на формите и методите на обучение, индивидуализиране на подхода; стимулиране търсенето и участието в обучението – за поддържане и повишаване, за възстановяване на квалификацията, за преквалификация и придобиване на нова такава, подобряване на информацията и достъпа до нея и т.н.

По-възрастните хора, и особено тези с ниско образование и квалификация, както и продължително безработните и населението от селските и малките отдалечени от центровете населени места, са по-малко склонни да участват в обучение. Това още повече затруднява адаптирането им към нововъзникващите и развиващите се изисквания и потребности от умения.

За участието на по-възрастното население в процеса на обучение съществуват редица затруднения. Проблемите със здравословното състояние, както и

²¹ Могат да бъдат използвани и данъчни стимули.

²² Обучението е необходимо не само на безработните, и особено на дългосрочно безработните лица, за възстановяване на загубената им квалификация, но и на работещите, за да могат по-лесно да се адаптират към нововъзникващите потребности на професията, работодателите и работните места и да бъдат по-производителни и продуктивни.

обективните физически ограничения и познавателни възможности могат да пречат съществено и достъпа, и самия процес на обучение, а и резултатите от него. Тези особености изискват прилагането на специфични подходи, методи, средства, а и мотивация за включване в обучение, осигуряване на по-добри и подходящи условия за достъп (вкл. физически), финансови облекчения или подпомагане.

Участието в професионално обучение за поддържане и повишаване на квалификацията е необходимо и на заетите лица (отчитайки тяхната настояща заетост по икономически дейности и длъжности), и на безработните, за да отговарят на настоящите и на нововъзникващите потребности на работодателите, да са по-адаптивни към бързо променящите се изисквания на пазара на труда. Обучението за възстановяване, а и за повишаване на квалификацията създава по-добри възможности за заетост на безработните, и особено на продължително безработните (имайки предвид големия процент на продължително безработни, особено над две години, при възрастовата група над 55 години, както и фактът, че тази група лица е загубила придобитата си квалификация поради продължителното си отсъствие от пазара на труда). Участието в обучение за преквалификация и придобиване на нова специалност е по-малко приложимо при по-възрастното население, но не трябва да има ограничения при желание от тяхна страна, особено за ранно пенсионираните лица. Обучението за повишаване на квалификацията е един от основните пътища за подобряване на възможностите за заетост при по-нискоквалифицираните и по-нискообразованите безработни, както и придобиването на начална такава. То е нужно най-вече за лицата, получили право на срочна професионална пенсия, т.нар. ранно пенсионирани, за придобиване на нови знания и умения по професия или част от професия. Участието в мотивационно обучение и професионално ориентиране е необходимо за създаването на предпоставки за заетост при безработните лица, особено при дългосрочно безработните и обезкуражените лица. При прилагането на тези форми на обучение, както и за съчетаването помежду им, а и с професионално обучение е нужен индивидуален подход. Наред с обучението за повишаване на квалификацията по придобитата и упражнявана професия за тази възрастова група от населението би било полезно обучението в предприемачески умения за започване на самостоятелна стопанска дейност, за самозаетост, за земеделска дейност и др. (предвид преобладаващите дейности и форми на заетост на по-възрастното население), в т.ч. и за възможностите за достъп до средства от европейски фондове и програми; базови познания са необходими за компютърни умения и чужд език, макар и по-трудно усвоими.

- Подобряване на услугите на бюрата по труда и постигане на по-висока степен на целева насоченост и усъвършенстване на индивидуалния подход при работа с тази рискова група на пазара на труда (голяма част от по-възрастните хора търсят работа именно чрез бюрата по труда)
- Адаптиране на системите за образование и обучение, в т.ч. и чрез разнообразяване на предлагането, разширяване на достъпа, гъвкавост при

осигуряване на достъпа и при подбора на формите и методите на обучение, подобряване на съответствието на потребностите на пазара на труда и на качеството и т.н.

- Осигуряване на разбираема, достоверна и лесно достъпна информация за търсенето на труд (в т.ч. по степен на образование, квалификация, професия и др.), за изискванията и възможностите за обучение.
- Провеждане на целенасочени информационни кампании – към повъзрастното население, към работодателите, както и насочени към обществото като цяло, за да се изясни необходимостта и същността на процеса и политиките и да не се стига до противопоставяне на поколения. За това могат да съдействат както правителството и местните власти, така и организациите на работодателите и синдикатите, граждански и неправителствени организации и т.н.

За реализирането на мерките и дейностите за насърчаване на активното стареење е нужно да има осъвременяване и промени и в законовата база, отнасящи се до: образование и обучение, субсидиране и стимулиране, осигуряване, дискриминация, трудово законодателство, и т.н.

ИНСТИТУЦИОНАЛНОТО ИНВЕСТИРАНЕ В БЪЛГАРИЯ – ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМИ И НАСОКИ²

Направена е оценка на инвестиционната дейност на пенсионните фондове в България, като институционални инвеститори, функциониращи на капиталово-покривен принцип. От тези позиции обстойно са изследвани: концептуалната „рамка на взаимодействие“ между корпоративно управление и институционални инвеститори; нормативната уредба на инвестиционната дейност на пенсионните фондове в България, вкл. законодателно регламентирани количествени ограничения пред тях; анализ на динамиката на инвестиционните портфейли на пенсионните фондове в страната; статутът на институционалните инвеститори (в частност, пенсионните фондове), с оглед открояване потенциалът им за участие в корпоративната собственост. Актуалността на проблематиката се подсилва и от факта, че традиционното разбиране за акционерната собственост еволюира, а това се дължи преди всичко на постепенното изменение на статута на инвеститорите, преди всичко на институционалните.

JEL: G11; G23; G31

1. Концептуален поглед върху изследваната проблематика

В смисъла на традиционно разбираното корпоративно управление, добре управляваната компания допринася за стабилността на финансовите пазари. Основни участници на тези пазари в страните с развити икономики са институционалните инвеститори. Решенията на потенциалните инвеститори (портфейлни, институционални и стратегически) до голяма степен се определят както от макроикономическата ситуация в страната (към която имплицитно отнасяме корпоративното обкръжение), така и от финансовото състояние на предприятията и качеството на техните корпоративни структури, като емблематични за по-доброто корпоративно управление.

¹ Райна Цанева е гл. ас. д-р в Институт за икономически изследвания на БАН, секция „Икономика на фирмата“, тел: 8104038, 8104040, факс: 9882108, e-mail: r.tzaneva@iki.bas.bg.

² Студията е част от колективен планов проект на тема: „Предизвикателства пред Корпоративното Управление в България след януари 2007 г.“ към Института за икономически изследвания на БАН.

В структурата на собствеността през последното десетилетие настъпват съществени изменения, като ясно се откроява *“нов клас” собственици в лицето на финансовите институции*, в т.ч. и институционалните инвеститори. Подобни тенденции на промяна в традиционната представа за акционерна собственост не са нови за световната икономика, но са особено актуални за държави като България. Те са заложени като основен механизъм на **Новата международна финансова архитектура**³ и произтичат от еволюцията на корпоративното управление, *“като една интердисциплинарна система от управленски и правни инструменти за ефективно партньорство между инвеститори и изпълнително ръководство на компаниите”* (Боева, Б, 2005).

Ролята на институционалните инвеститори нараства все повече, като се смята, че статутът им моделира в по-голяма степен корпоративното управление, отколкото индивидуалните инвеститори. Влиянието на първите върху корпоративното управление е изчерпателно определено в Доклада Кодбъри (1992), в който те са възприети като *“институции със специална роля... и възможности да използват своето влияние, като акционери с оглед прилагането на добри корпоративни практики”*.⁴ В последствие, доклада Грийнбъри (Greenbury Report) разглежда институционалните инвеститори като *основен фактор за въздействие* върху корпоративното управление на компаниите, а през 1998 г. същите са класифицирани и като собственици на компаниите, чийто акции закупуват (Hampel Report). В този смисъл, тяхното въздействие върху корпоративното управление се разглежда като възможност за *привнасяне* на добри корпоративни практики и установяването на високи корпоративни стандарти. Смята се, че институционалните инвеститори притежават потенциал да развият и усъвършенстват нови инвестиционни механизми и техники в зависимост от: 1) степента на развитие на националните капиталови пазари; 2) финансовото състояние, бизнес и корпоративните стратегии на компаниите, чийто акции придобиват. Според някои автори, *“институционалните инвеститори участват в корпоративното управление на компаниите посредством притежаването на пакет акции, чрез които въздействат върху мениджърите и мениджмънта без да имат за цел да контролират компаниите”* (Wymeerssch, E. 2007).

Институционалните инвеститори, като евентуални големи собственици са възможно решение на проблемите за корпоративното управление, доколкото

³ Съвременните аспекти намират израз в регулирането на международната финансова архитектура чрез съгласуване интересите на всички участници на международните финансови и капиталови пазари на няколко равнища: международните официални финансови институции; националните правителства и регулативни парични и финансови органи; частният сектор и международният финансов капитал, представляван от водещите финансово-инвестиционни корпорации, които имат пряко участие във функционирането на международните кредитни пазари и др.

⁴ Взаимодействието между институционалните инвеститори и корпоративното управление е представено детайлно и в хронологичен ред в: Mallin, C. The Role of Institutional Investors in Corporate Governance. 20 October 2006. Авторката изследва нарастващото им влияние върху корпоративното управление и техния потенциал за налагане на добри корпоративни практики.

последните са в състояние да влияят върху поведението на мениджърите по отношение на провежданата фирмена политика и възприеманите корпоративни стратегии. До голяма степен поведението на институционалните инвеститори зависи и се определя от степента на развитост на капиталовите пазари, въпреки че в икономическата литература няма единно становище относно характера на зависимостта между тях. Според Bhidé е дори възможно степента на развитост на капиталовите пазари да е бариера срещу ефективното управление, тъй както „ползите от ликвидността на капиталовите пазари се *противопоставят* на разходите от лошо корпоративно управление” (Bhidé, 1993). Същевременно редица икономисти доказват съществуващата правопрпорционална зависимост между ликвидността на капиталовите пазари и активността на институционалните инвеститори (Scatigna, M., 2001), което е и доминиращото мнение в икономическата литература. При все това съществуват и мнения, отчитащи краткосрочността на интересите на институционалните инвеститори: „поради краткосрочните си интереси, изразяващи се в бърза капиталова печалба, а не в трайното развитие на корпорацията, институционалните инвеститори не съдействат за нейното (*на корпорацията*) устойчиво развитие”. В България, участието на пенсионните фондове (и други институционални инвеститори) в собствеността на предприятията е трудно измеримо във времеви аспект, тъй както „*банките, пенсионните фондове и застрахователните дружества бяха приватизирани по-късно и чрез стратегически инвеститори*”⁵ (Чипев, Пл., 2002).

Институционалните инвеститори играят съществена роля в корпоративното управление посредством:

- инвестициите в ценни книжа на фирмите;
- достъпа до първостепенни финансови ресурси;
- правата на глас при вземането на определени корпоративни решения и др.

В най-голяма степен те могат да въздействат върху поведението на мениджърите за увеличаване благосъстоянието на акционерите, вкл. превенция от рискови операции с оглед гарантиране възвръщаемостта на инвестициите. В този смисъл те се възприемат като стимулиращ фактор за създаването на ефективни корпоративни стратегии, съобразени с интересите на всички заинтересувани в корпоративното управление страни.

Нарастващите правомощия на мениджърите вследствие на разпръсването на собствеността предполагат и изменение в традиционните механизми за провеждане на адекватна на условията инвестиционна политика, най-вече по отношение на сигурността и възвръщаемостта на направените инвестиции. При подобни промени в традиционните механизми отново съществува потенциална заплаха за интересите на собствениците, респ. намаляване на

⁵ В цитираната статия обстойно са анализирани отделните категории акционери, в т.ч. и институционалните инвеститори в условия на преход в България.

тяхната изгода. В този смисъл, инвестираните средства от институционалните инвеститори са своеобразен *доверителен дълг*⁶, който дава на последните право на контрол над техните средства, както и предприемането на определени и ограничени корпоративни действия (Krikorian, B.L., 1991). *“Разпръснатата собственост ограничава силата и правомощията на собствениците, като позволява на мениджърите по-голяма намеса в провеждането на корпоративното управление”* (Berle, A., Means, G. 1932), респ. се повишава предпазливостта в поведението им. Съответно, нарастващите правомощия на мениджърите позволява провеждането на политика съобразно техните собствени интереси и образователен ценз, които може да се различават съществено от тези на акционерите. В крайна сметка, подобно поведение резултира както върху изгодата на акционерите, така преди всичко и върху пазарната стойност на компанията. Институционалните инвеститори играят и съществена роля при осъществяване контрол над ръководителите, „като съсредоточават в свои ръце по-значителни части от акционерния капитал на отделните дружества и по този начин получават стимул и възможност да осъществяват контрол над фирменото ръководство” (Найденев, Н., 2007).

Ефектът от въздействието на институционалните инвеститори не може с точност да се измери, отчете и оцени, най-вече поради съществуващите бариери пред дейността им. Бариерите и лимитирането на поведението им в крайна сметка определя характера и степента на очакваното въздействие на институционалните инвеститори

Gillian и Starks разкриват, че малка част от институционалните инвеститори са в състояние да въздействат активно върху цялостната фирмена политика и върху разработването на корпоративните стратегии, като *„подобни действия са съпроводени с високи разходи, несигурност в доходите и необходимост от колективен подход към проблемите”* (Gillian, S., L.Starks, 2003). В този контекст, се говори за *алтернативен вариант* на участие на институционалните инвеститори в корпоративното управление – като кредитори на фирми с установени и действащи корпоративни практики. В по-съвременните изследвания се разширява периметъра на връзката между институционалните инвеститори и корпоративното управление, като се търсят отговори на въпросите: доколко корпоративното управление е фактор, определящ инвестиционните решения на институционалните инвеститори; какъв е потенциала на тези инвеститори да привнасят добри корпоративни практики или тяхната функция се свежда до кредитиране/инвестиране на предприятията; кой тип институционални инвеститори се очаква в най-голяма степен да въздейства върху корпоративното управление (Bushee, B. J. Carter, M. A., Gerakos, J., 2009).

⁶ Терминът е въведен от Krikorian, B.L. Fiduciary Standards: Loyalty, Prudence, Voting Proxies and Corporate Governance. – In: *Institutional Investing: Challenges and Responsibility of the 21st Century*.

В контекста на съвременния интердисциплинарен подход към корпоративното управление, институционалните инвеститори се ръководят от няколко водещи критерия при подбора на фирмите, в които инвестират:

- финансови показатели: ликвидност, рентабилност, приходи от продажби⁷;
- потенциал за растеж и реални очаквания за положителен ефект от участието на институционални инвеститори в дейността им;
- размер на фирмите: като е налице положителна зависимост между размер и инвестиционен интерес, породена от очаквания за висока ликвидност, респ. висока възвръщаемост на направените инвестиции;
- участие на други институционални инвеститори в компанията и др.

Възможността на институционалните инвеститори да участват в собствеността на предприятията, чийто акции закупуват може да се възприеме като възможно решение за съществуващите в компанията проблеми на корпоративното управление, основно (и предимно) чрез адекватни въздействия върху ефективността на поведението на мениджърите. Parthiban and Kochhar (David Parthiban, Kochhar R., 1996) дефинират и изследват три основни бариери, които намаляват ефективността на тези инвеститори в процеса на привнасяне на добри корпоративни практики и провеждане на адекватно корпоративно управление:

- Бизнес връзки и взаимоотношения на институционалните инвеститори с фирмите, в чийто акции инвестират капиталовложенията си;
- Законодателни регулации, които ограничават инвестиционната дейност на институционалните инвеститори посредством лимитиране на вида инвестиционен инструмент и размера на инвестицията;
- Ограничен достъп до информация на инвеститорите до фирмите, респ. ограничени възможности за мониторинг и контрол върху тяхната дейност.

В България все още не съществуват механизми и практики за оценка на въздействието и приноса на институционалните инвеститори върху корпоративното управление, което не позволява да се разкрие изчерпателно важността на взаимовръзката между тях. Предвид спецификата на икономическата ситуация в страната ни, тези инвеститори се анализират в качеството им на такива, с ясно изразена нагласа за вложения в корпоративни облигации.

⁷ Възможно е институционалните инвеститори да вземат решение за закупуване на акции независимо от финансовото състояние на фирмите, а съобразно други специфични критерии, отличаващи ги от останалите компании на пазара.

Доброто корпоративно управление и стабилното финансово състояние са водещи критерии, гарантиращи възвръщаемостта на инвестицията. Институционалните инвеститори имат потенциал за активно участие в корпоративното управление (в т.ч. като негов *обект и като цел*). Те създават възможности за минимизиране на риска и увеличаване на възвръщаемостта за собствениците чрез набор от инвестиционни инструменти. Тези инвеститори обхващат интересите на много индивидуални участници и в същото време имат статут, който позволява да бъдат собственици в публичните дружества. Поради специфичното регламентиране на дейността им и по-специално на възможностите за осъществяване на различна по-мощна инвестиционна дейност, те притежават потенциал да допринесат за по-силен контрол в дружествата, в които инвестират; интегрална част са от бизнес средата и капиталовите пазари. Значимата им роля се определя и от обстоятелството, че в случай на шокове на капиталовите пазари, институционалните инвеститори са в състояние да абсорбират последствията. Техният статут позволява да бъдат както инвеститори, финансирайки публичните дружества, така и собственици на същите в зависимост от участието им в структурата на собствеността. Те са основен фактор за растеж и развитие на капиталовите пазар; могат да бъдат активни участници в реформата на корпоративния сектор.

2. Пенсионните фондове в България – основен институционален инвеститор. Нормативно регламентиране на инвестиционната им дейност

В страната функциите на институционалните инвеститори са ограничени поради причини, свързани както със законодателната рамка, така и с нагласата за инвестиране в сигурни и без-рискови дейности. *„Развитието на институционалните инвеститори и капиталовия пазар са взаимно свързани. Всъщност, институционалните инвеститори са основен фактор за растеж на капиталовия пазар. Неразвитият капиталов пазар и слабата му ликвидност, както и “тромавият” регламент на публичните компании са ограничения пред стабилизирането на институционалните инвеститори в страната. При все това, те имат потенциал за активно участие в корпоративното управление на компаниите и могат да въздействат за повишаване на неговото качество. Ето защо, както бе вече посочено, те могат да се възприемат като обект и цел на корпоративното управление, минимизирайки риска и увеличавайки възвръщаемостта за собствениците.”* (Минчев, В., Петкова, Р., Ангелова, М., Цанева, Р., 2007) Неслучайно институционалните инвеститори, които имат значимо участие в корпорациите, играят значителна роля по опазване интересите на собствениците чрез различни мерки, като участие в Съвета на директорите и експертно въздействие върху процесите на вземане на решения чрез индивидуални преговори в управлението (Tanzer, Gr., 1999). Ролята им нараства все повече – смята се, че техният статут моделира в по-голяма степен корпоративното управление в сравнение с този на индивидуалните инвеститори.

Пенсионните фондове, заедно със застрахователните компании и инвестиционните дружества, формират групата на институционалните инвеститори, като са и основни такива инвеститори. В качеството си на такива

те се стремят към постигането на оптимален компромисен избор между риск и възвращаемост посредством разпределението на управлявания портфейл в добре диверсифицирана комбинация от активи. Условие за оптималност на избора е намирането на границата на ефективните портфейли, където не съществува възможност за нарастване на възвращаемостта без увеличаване на риска, или понижаването му без редуциране на възвращаемостта. В икономическата теория, рационалният инвеститор прави своя избор между ефективните портфейли, като определящи за този избор са целите, предпочитанията и ограниченията на инвеститора.

Пенсионните фондове като институционални инвеститори са изправени пред редица ограничения, произтичащи от изискването за поддържане на необходимата ликвидност, съобразяването с определен инвестиционен хоризонт и спазване на действащите инвестиционни регулации. Регулирането на техните инвестиции произтича от социалната първопричина за възникването им и има за водеща цел постигането на сигурни и доходоносни инвестиции в интерес на осигурените лица.

Интересът към институционалните инвеститори е породен както от активното им участие на българския капиталов пазар, така и от „статута“ им на дългосрочен инвеститор с потенциал за вложения в стабилни инвестиционни проекти и схеми на национално равнище, които се очаква да допринесат за икономическото развитие и социалния прогрес. **Основната и ръководна цел на пенсионните фондове е със силно изразен социален характер – предоставянето на пенсионни обезщетения и оптимална и надлежна защита на правата на бенефициентите, членовете и пенсионноосигурените лица.** Предвид социалните мотиви на тяхното възникване, реализацията им като инвеститори, респ. основни участници на капиталовия пазар, изисква стриктно разпределение и ефикасен надзор при реализирането на собствените им активи.

Формирането на структурата на инвестиционните портфейли на пенсионните фондове, зависи от редица фактори като: законови изисквания, развитие и състояние на капиталовите пазари, от мениджъри, които в зависимост от избраната стратегия избират инструментите за инвестиране и определят размера на средствата за влагане в ценни книжа от отделен вид издател.⁸

През 2007 г. беше приет **Законът за изменение и допълнение на Кодекса за социално осигуряване⁹ (КСО)**, като промените произтичат от необходимостта за хармонизиране на българското социално законодателство с

⁸ При избрана цел на стратегията за постигането на по-висока доходност при поемането на по-голям риск, преобладават корпоративните акции и облигации, а залагането на по-голяма сигурност е свързано с осигуряване на превес на държавните или гарантирани от държавата ценни книжа

⁹ Закон за изменение и допълнение на Кодекса за социално осигуряване (ДВ, бр. 41 от 2007 г.).

правото на Европейския съюз в областта на допълнителното пенсионно осигуряване, като предложените промени имат за цел да:

- стимулират конкуренцията между пенсионноосигурителните дружества в интерес на осигурените лица;
- повишават равнището на корпоративното управление посредством укрепване на управленските структури и капацитета на пенсионните дружества;
- осигуряват съгласуваност между нормативните актове, отнасящи се до финансовия сектор, вкл. надзора върху него;
- създават по-ефективно регулиране и контрол от страна на държавата върху дейността, свързана с допълнителното пенсионно осигуряване.
- либерализират някои инвестиционни ограничения и др.

Законодателството, засягащо инвестирането на средствата на осигурените в пенсионните фондове лица се стреми да създаде възможности както доходност, така и да гарантира сигурността на вложенията. Посредством стриктното регламентиране на видовете активи, в които могат да се влагат средствата и съответните ограничения за тях, се гарантира сигурността на осигурените лица, но паралелно с това се ограничават възможностите на фондовете за участие в по-рискови инвестиционни схеми.

Количествен критерий за потенциала на пенсионните фондове да изпълняват ролята си на институционален инвеститор е изискването *за минимална доходност при управление на техните активи*. Останалите критерии са:

- 1) нормативно определени инвестиционни ограничения на активите на фондовете;
- 2) сделки с тези активи; съотношението на инвестициите в отделни видове финансови инструменти спрямо активите;
- 3) срок за инвестиране на постъпилите парични средства;
- 4) стойност на нетните активи и нейното изменение;
- 5) коефициент за обращаемост на активите.

Наред с посочените критерии, постигането на положителна доходност при инвестирането на активите на фондовете се определя и от пазарната конюнктура (и по-конкретно – състоянието на капиталовия пазар). Според изследвания на българската практика, при разработване на стандартните програми за корпоративно управление се подценява ролята на

институционалните инвеститори със собственост в дружествата. В икономическата литература преобладава виждането, че „по своята природа пенсионните фондове имат дълготрайна ориентация, съответстваща на намеренията на корпорациите” (Боева, Б., 2001). Тяхното участие в корпоративното управление на публичните дружества е един от 15-те принципа за регулиране на частните пенсионни схеми на ОИСП – *„следва да се отчита ролята на корпоративното управление и възможностите на пенсионните фондове да участват в него чрез: законодателно (или доброволно) участие в корпоративното управление; въздействие на мерките на пенсионните фондове за защита правата на акционерите върху поведението на корпорациите; управлението на самите пенсионни фондове и техните ръководни органи”*. (OECD, 2001). Основните приоритети¹⁰ на инвестиционната политика на пенсионните фондове могат да се обобщят както следва:

- **сигурност** – поддържане на ниска степен на пазарния риск чрез диверсифициране на портфейла по вид и матуритет на инвестиционните инструменти;
- **ликвидност** – падежната структура на инвестиционния портфейл да осигурява адекватна ликвидност, отчитайки прогнозните изходящи потоци;
- **доходност** – увеличаване на реалната стойност на натрупаните средства.

Инвестиционната дейност на пенсионноосигурителните дружества се регламентира в **Кодекса за социално осигуряване (КСО)**¹¹, като средствата на фондовете за допълнително пенсионно осигуряване се допуска да се влагат само във:

- 1) ценни книжа, издадени или гарантирани от държавата, задълженията по които съставляват държавен или държавно гарантиран дълг;
- 2) акции и права, приети за търговия на регулиран пазар на ценни книжа, съгласно допълнителните разпоредби на Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК);
- 3) акции и права на дружество със специална инвестиционна цел, лицензирано по реда на Закона за дружествата със специална инвестиционна цел;
- 4) общински ценни книжа, издадени от български общини съгласно Закона за общинския дълг;

¹⁰ Приоритетите при провеждането на инвестиционната политика се осъществяват при адекватно и ефективно измерване на риска, като се наблюдава и оценява компонентите на систематичния и несистематичен инвестиционен риск: лихвен риск, валутен риск, инфлационен риск, кредитен риск, секторен риск, риск свързан с инвестициите в акции и риск свързан с инвестициите в недвижими имоти.

¹¹ Кодекс за социално осигуряване, ДВ, бр. 67 от 2003; посл. доп., бр. 42 от 05.06.2009 г.

- 5) банкови депозити в банки с кредитен рейтинг, получили разрешение да извършват банкова дейност на територията на Република България¹²;
- 6) ипотечни облигации, издадени съгласно Закона за ипотечните облигации, приети за търговия на регулиран пазар на ценни книжа;
- 7) корпоративни облигации, издадени или гарантирани от банки с над 50 на сто държавно участие, получили разрешение за извършване на банкова дейност съгласно законодателството на Република България или друга държава членка, с цел да се финансират дългосрочни и средносрочни инфраструктурни и инвестиционни проекти, за които в решението на общото събрание на акционерите и в предложението за сключване на облигационен заем е поето задължение да се иска приемане и да бъдат приети за търговия на регулиран пазар в срок не по-дълъг от 6 месеца от издаването им;
- 8) корпоративни облигации (извън) посочените, приети за търговия на български регулиран пазар;
- 9) обезпечени корпоративни облигации¹³;
- 10) акции и/или дялове, издадени от колективни инвестиционни схеми по реда на ЗППЦК;
- 11) дългови ценни книжа, издадени или гарантирани от: държави - членки или техни централни банки; държави, посочени в наредба на комисията, или от техни централни банки; Европейската централна банка или от Европейската инвестиционна банка;
- 12) ценни книжа, приети за търговия на регулирани пазари на ценни книжа в държави-членки, в т.ч. а) дългови ценни книжа, издадени от чуждестранни общини; б) дългови ЦК, извън посочените в т.11 и т.12 а; в) акции, включени в индекси на регулирани пазари на ценни книжа;
- 13) ценни книжа, приети за търговия на регулирани пазари на ценни книжа в държави, посочени в наредба на комисията, вкл.: а) квалифицирани дългови ценни книжа, издадени от чуждестранни общини; б) квалифицирани дългови ЦК, извън посочените в т.11 и т.13а; в) акции, включени в индекси на регулирани пазари на ценни книжа;

¹² В сила от 1.01.2007 г. относно изискването за кредитен рейтинг – ДВ, бр. 17/2006.

¹³ Такива, за които в решението на общото събрание на акционерите и в предложението за сключване на облигационен заем е поето задължение да се иска приемане и да бъдат приети за търговия на регулиран пазар в срок не по-дълъг от 6 месеца от издаването им и за които е предвидено да бъдат съответно прилагани разпоредбите на Закона за публичното предлагане на ценни книжа относно довереника на облигационерите и обезпечаване на публична емисия облигации

- 14) акции и/или дялове на колективна инвестиционна схема, която инвестира само в ценни книжа и депозити и чието седалище или седалището на управляващото я дружество се намира в държава-членка, съответно в държава, посочена в наредба на комисията;
- 15) банкови депозити в банки с кредитен рейтинг, получили разрешение да извършват банкова дейност съгласно законодателството на държава-членка или на държава, посочена в наредба на комисията;
- 16) инвестиционни имоти в страната, в държава-членка.

Таблица 1

Количествени ограничения за инвестиране в % спрямо активите не пенсионните фондове по видове инвестиционни инструменти след присъединяването на България към ЕС

Инвестиционен инструмент	Количествени ограничения за фондовете по ДЗПО	Количествени ограничения за фондовете по ДДПО
ДЦК		Мин.10
Акции и права, приети за търговия на регулиран пазар	20	20
Ипотечни облигации	30	30
Корпоративни облигации	25	25
Корпоративни облигации по т.7	10	10
Общински облигации	15	15
Банкови депозити	25	25
Акции и права в АДСИЦ	5	10
Акции и дялове на КИС**	15	15
Инвестиционни имоти	5	10
Обезпечени корпоративни облигации по т.9	5	10

Количествените ограничения по допълнителното доброволно пенсионно осигуряване (ДДПО) са определени в правилниците за организацията и дейността на отделните фондове за ДДПО, като за някои активи освен *таван* са въведени и *минимални проценти* за инвестиране на средствата в определен инвестиционен инструмент. С оглед намаляване на риска са възприети и ограничения относно инвестирането на средствата в един емитент и свързани с него лица. В КСО изрично е посочено, че максималния процент на инвестиция във финансови инструменти, издадени от един емитент не може да надвишава 5% от активите, като **общата стойност** на инвестираните средства по този параграф не може да надвишава 10% от активите на фонда.¹⁴

С промените в КСО значително се разширява обхвата на инвестиционните инструменти и се дава възможност активите на пенсионните фондове да бъдат инвестирани в сравнително нови за българския пазар финансови инструменти като акции от *акционерни дружества със специална инвестиционна цел*

¹⁴ С изключение на ДЦК по т.1, т.7 и т.11.

(АДСИЦ) и/или дялове от *колективни инвестиционни схеми* (КИС). Като инвестиционен инструмент изрично се уреждат дълговите ценни книжа, емитирани в страните-членки на ЕС и/или в страни по споразумението за Европейско икономическо пространство. *„Разширяването на обхвата на инвестиционните инструменти и отпадането на съществени ограничения пред инвестиционната дейност на пенсионните фондове е показателна, че държавата ги „разпознава“ като сериозен участник на капиталовите пазари, което повишава очакванията от тях да изпълнят ролята си на институционален инвеститор”* (Минчев, В., Петкова, Р., Ангелова, М., Цанева, Р., 2007)

Либерализацията на инвестиционния режим на пенсионните фондове у нас след януари 2007 г. е сериозно предизвикателство пред управляващите пенсионно осигурителни дружества. Последните разполагат с по-голяма свобода да управляват инвестиционните портфейли на фондовете, но имат и по-големи отговорности. **Отпадането на редица ограничения ще позволи постигането на по-добра диверсификация и ще постави пенсионно осигурителните дружества в условията на по-висока конкуренция и завишени изисквания към системата за управление на инвестиционния риск.**

3. Динамика на инвестиционния портфейл на пенсионните фондове в България – основни изводи и препоръки.

3.1. Обща характеристика на пенсионния сектор. Оценка на инвестиционния потенциал на пенсионните фондове

Институционалните инвеститори се налагат като основен участник на българския капиталов пазар през последните няколко години както преди, така и след присъединяването на страната ни към ЕС. Сред тях все по-ясно се откроява засилващата се роля на пенсионните фондове, особено след либерализацията на ограниченията пред тях и значителното разширяване на кръга от инвестиционни инструменти, целящи по-голяма гъвкавост на техните портфейли.

Акцентът тук е поставен върху пенсионните фондове, като водещ институционален инвеститор на българския капиталов пазар. **Целта е да се разкрие техния потенциал за усъвършенстване на корпоративното**

управление¹⁵ както чрез укрепване на управленските им структури, така и преди всичко посредством възможностите и потенциала им за привнасяне на добри корпоративни практики.¹⁶

Към количествените критерии за оценка на потенциала на пенсионните фондове да изпълнят ролята си на институционален инвеститор се отнасят: изискването за *минимална доходност при управление на техните активи*; нормативно регламентираният праг за инвестиране; сделки с активите на фондовете; съотношението на инвестициите в отделни видове финансови инструменти спрямо активите; стойност на нетните активи; коефициент за обръщаемост на активите и др.

В този аспект и предвид посочените количествени параметри, се проследяват:

- 1) динамиката на основни финансови характеристики на пенсионния сектор в България;
- 2) динамиката на инвестиционните портфейли на фондовете за допълнително пенсионно осигуряване – универсални пенсионни фондове (УПФ), професионални пенсионни фондове (ППФ) и доброволни пенсионни фондове (ДПФ) на съответните пенсионно-осигурителни дружества.

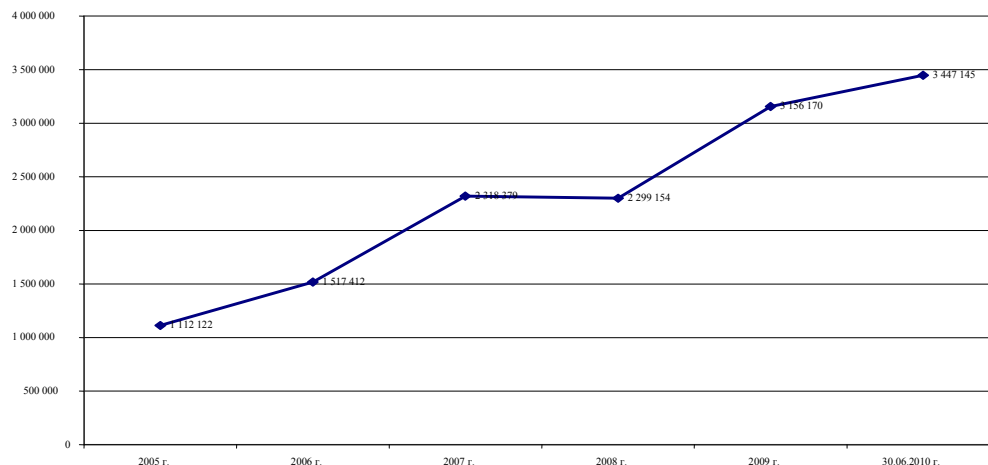
През изминалите години системата на допълнителното пенсионно осигуряване се налага като един от най-стабилно развиващите се под сектори на не банковото финансово посредничество. Към края на 2005 г. се забелязва значително развитие на фондовете от втори и трети стълб от гледна точка на обхвата и ръста на осигурените лица и бързото нарастване на управляваните от пенсионноосигурителните дружества активи.¹⁷

¹⁵ Участието на пенсионните фондове в корпоративното управление на публичните дружества е един от 15-те принципа за регулиране на частните пенсионни схеми на ОИСР – *„следва да се отчита ролята на корпоративното управление и възможностите на пенсионните фондове да участват в него чрез: законодателно (или доброволно) участие в корпоративното управление; въздействие на мерките на пенсионните фондове за защита правата на акционерите върху поведението на корпорациите; управлението на самите пенсионни фондове и техните ръководни органи”* – OECD. Fifteen Principles for The Regulation of The Private Occupational Pension Schemes, 2001; Боева, Б. Корпоративно управление – от мощните корпорации към икономиките в преход. изд. Принсепс, София, 2001, с. 19-20.

¹⁶ Това се осъществява в съответствие с транспонираната в българското законодателство Директива 2003/41/ЕО за дейността и надзора на институциите за професионално пенсионно осигуряване, чийто основни цели се отнасят предимно до усъвършенстване на корпоративното управление и корпоративните структури.

¹⁷ През декември 2008 г. лицензираните пенсионни дружества в България са 10, а фондовете за допълнително пенсионно осигуряване достигат до 32.

Фигура 1
Динамика на нетните активи на пенсионните фондове в България, 2005-2010 г.,
хил. лв.



Източник: адаптирано по данни от Комисия по финансов надзор.

След определен спад през 2007-2008 г., стойността на нетните активи на пенсионните фондове възвръща тенденцията си към нарастване, възможно обяснение за което е ограничени инвеститорски интерес, който рефлектира върху намалението на цените на ценните книжа, търгувани на българския капиталов пазар. Нетната стойност на активите, концентрирани в пенсионните фондове през първата половина на 2010 г. достига до 3447 хил. лв., като нарастването им е значително в сравнение с 2006 г. – 1517 хил. лв. (фиг. №1).¹⁸ Основни причини за положителните резултати са:

- постигнатата положителна доходност при управлението на активите на пенсионните фондове в страната;
- увеличените брутни постъпления от осигурителните вноски.

Най-динамично е изменението на нетните активи на универсалните фондове, чийто ръст е значително по-висок от този на професионалните и доброволните пенсионни фондове. Наложилата се през последните години тенденция **относителният дял на активите на УПФ в съвкупните пенсионни активи да се увеличава** се дължи на: 1) непрекъснатото нарастване на осигурените лица в УПФ; 2) увеличаването на осигурителната вноска за УПФ от 2 на 3% от началото на 2004 г. Нетните активи на УПФ нарастват от 1 449 хил. лв. през

¹⁸ Положителни тенденции се наблюдават и в показателя Нетни активи в % от БВП като същият нараства от 2.6% през 2006 г., на 3.09% за 2007 г. и достига до 4.12% през 2008 г. Като основна причини за високия темп на нарастване на нетните активи в универсалните фондове могат да се посочат увеличаване броя на осигурените лица.

2008 г. до 2 455 хил.лв. за първата половина на 2010 г. Динамиката на тези активи на ППФ и ДПФ е по-слаба, както следва: от 367 226 хил. лв. (2008 г.) до 465 237 хил. лв. (2010 г.) – съответно от 481 737 хил. лв. (2008 г.) до 524 501 хил. лв. (2010 г.).

Положителната динамика на показателя *нетни активи* (общо, по видове фондове и в % от БВП) е доказателство за **високия потенциал на пенсионните фондове в България да осъществяват активна инвестиционна дейност с възможност за диференциране на инвестиционните портфейли, съобразно риска и възвръщаемостта**. Това на практика означава, че при достатъчно **добра пазарна капитализация и надеждност на компаниите**:

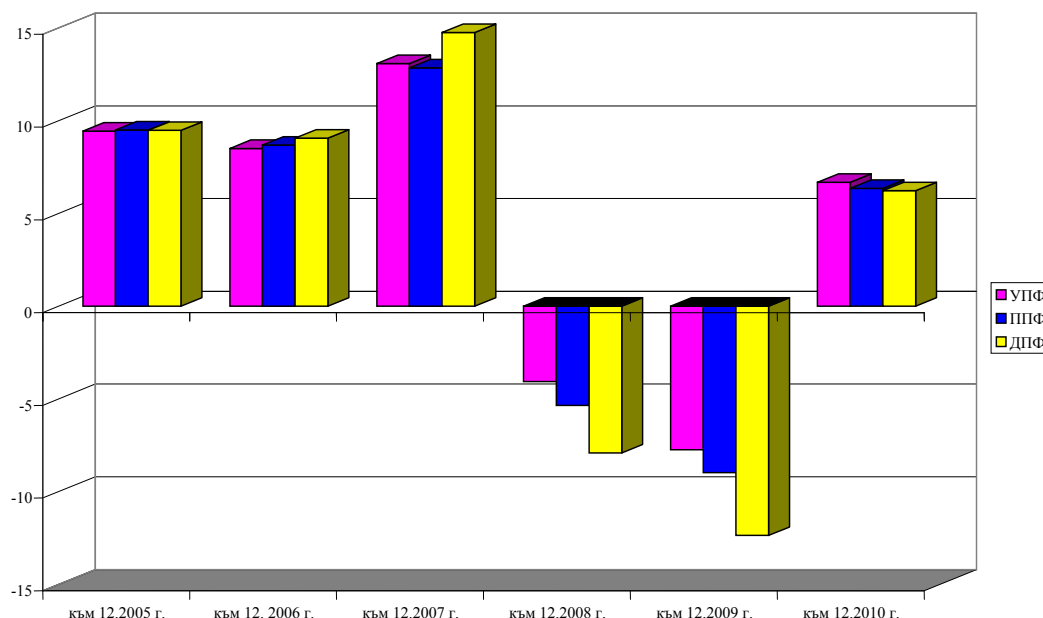
- пенсионните фондове ще могат да формират по-балансиран портфейл между рискови и нерискови инвестиции при положение, че инвестиционните ограничения не ги обхващат;
- активите на управляваните УПФ, ППФ и ДПФ формират значителен финансов ресурс, който би трябвало да се насочи ефективно, предвид законодателните регламентации в **реалния сектор за повишаване конкурентоспособността на българските предприятия и икономика**.

Освен положителните очаквания, нарастващите активи на пенсионните фондове създават и проблеми, при положение че увеличението им сериозно изпреварва финансовите нужди на българския капиталов пазар. В този смисъл на преден план възниква проблема за **съпоставимостта (съотнесимостта) на играчите на фондовия пазар и активите на пенсионните фондове**. Възможно решение за преодоляване на посоченото несъответствие е *„преструктурирането на портфейлите и пренасочване на капитали към пазари с по-голям потенциал за растеж, за да може да се постигне и по-добра доходност от тази, която предлага българския капиталов пазар”* (Минчев, В., Р. Петкова, Р. Бакърджиева, М. Ангелова, Р. Цанева, Г. Сарийски, 2010).

Положителните резултати за показателя нетна активност, контрастират на данните за доходността на пенсионните фондове за периода 2008-2010 г. (фиг. 2). През 2008-2009 г. се отбелязва рязък спад на средноаритметичната им доходност в страната, като най-значима отрицателна доходност формират ДПФ (-7.91% към края на 2008 г. и -12.36% към края на 2009 г.) следвани от ППФ (-5.34% и -8.97%) и УПФ (-4.06 и -7.74%).

Фигура 2

Средноаритметична доходност на пенсионните фондове в България, на годишна база (24-месечен период), 2005-2010 г. (%)



Източник: Комисия за финансов надзор.

Причините за отрицателната доходност могат да се търсят повсеместно както в резултат на световната финансова криза и произтичащата от това ниска ликвидност на българския капиталов пазар, така и в корпоративните решения на управителните органи на пенсионните фондове. Не на последно място, съществена причина е и занижената стойност на инструментите в инвестиционните им портфейли. Краткосрочният период не позволява категорични изводи относно възможни отрицателни тенденции в показателя за доходността и трайни негативни последици от това върху дейността на фондовете. Констатацията се подсилва и предвид тяхната **дългосрочна** инвестиционна стратегия и традиционно разбираната роля на институционалните инвеститори. Въпреки това, неблагоприятните данни за доходността през последните две години и в условия на глобална финансова криза предполагат логични очаквания за продължаваща консервативна инвестиционна политика на фондовете в краткосрочен и средносрочен период. Успоредно с това, законовите регулации и промените в нормативната уредба относно инвестиционната им дейност позволяват разширяването на обхвата от инвестиционни инструменти, което предполага значителна диверсификация на инвестиционните им портфейли. Същевременно създават се ограничения в поведението на пенсионните фондове и дружествата да реагират бързо и адекватно на променящите се условия на пазара. В някои случаи задържащи са лимитите, определени за отделните финансови инструменти, които често пъти не са адекватни на ситуацията на пазара. Затова допринася и забраната за

инвестиране в някои нови финансови инструменти, които се появяват на пазара и не са описани в закона като възможни средства за инвестиции.

3.2. Инвестиционна активност на пенсионните фондове в България – предизвикателства след присъединяването към ЕС

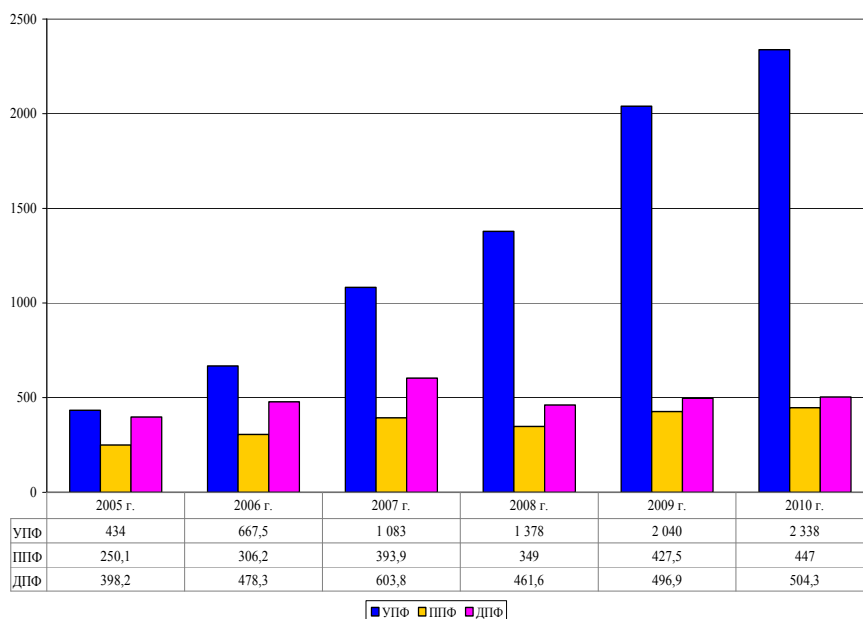
Динамиката на инвестиционния портфейл на фондовете дава представа и възможност за оценка на:

- техният потенциалът да изпълняват функциите си на институционални инвеститори;
- възможностите за привнасяне на добри практики на корпоративно управление в дружествата, чийто акции те придобиват на капиталовите пазари.

Пенсионните фондове в страната осъществяват активна инвестиционна дейност (фиг. 3) – през първата половина на 2010 г. чисто количествено тя достига 2338 хил.лв. за УПФ, 447 хил. лв. за ППФ и 504 хил. лв. за ДПФ. Причините за това са комплексни и не би трябвало да се търсят еднозначно в положителните резултати за нетните им активи през годините. Значителното разширяване на кръга от инвестиционни инструменти и нормативно регламентираното либерализиране на инвестиционните портфейли на дружествата съществено допринася за активното им присъствие на българския капиталов пазар.

Данните, поместени в табл. 2 показват, че преобладаваща част от активите на УПФ са инвестирани в ценни книжа издадени и гарантирани от държавата, като техния дял варира от 68.97 до 25.01% през наблюдаваните години (табл. 2, ред 2). Съответно в банкови депозити са вложени от 16.12 до 23.99% от активите, чиято динамика се отличава с относително постоянен характер и се очертава като традиционен инвестиционен инструмент за пенсионните фондове.

Фигура 3¹⁹
Динамика на инвестиционната дейност на пенсионните фондове в България,
2005-2010 г., хил. лв.



Източник: адаптирано по данни на Комисия по финансов надзор.

Таблица 2
Динамика на инвестиционния портфейл на Универсалните пенсионни
фондове в България, 2004-2010 г. (%)

Инвестиционни инструменти	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Банкови депозити	18.81	16.48	20.96	14.70	23.99	25.68	20.29
Ценни книжа, издадени или гарантирани от държавата	57.35	56.00	33.12	18.41	25.01	24.68	26.10
Ценни книжа, приети за търговия на регулираните пазари на ценни книжа	9.80	17.23	32.02	44.39	2.30	-	-
Акции, права и дялове	2.51	8.12	21.17	31.07	14.52	22.52	26.89
Корпоративни облигации	7.30	9.11	10.86	13.32	23.92	22.14	20.33
Общински облигации	1.04	0.98	0.58	0.29	1.05	2.08	1.96
Ипотечни облигации	11.24	7.91	5.01	3.63	3.01	1.21	1.47
Инвестиционни имоти	1.51	0.16	0.00	2.58	6.43	1.68	2.96
Деривати на ценни книжа	0.00	0.00	1.23	0.00	11.23	-	-
Инвестиции в чужбина	0.24	1.24	7.08	15.99	2.03	-	-

Източник: адаптирано по данни от Комисията за финансов надзор.

¹⁹ Проследява се динамиката на инвестиционната дейност, която включва всички разрешени от законодателя инвестиционни инструменти и съобразно нормативно регламентиранияте количествени ограничения за тях (виж. т. 2).

Аналогична е динамиката на инвестиционния портфейл на ДПФ (табл. 3), в който като най-значими се очертават отново инвестициите в ценни книжа издадени или гарантирани от държавата (25.5% за 2009 г.), и банковите депозити (14.5% за 2009 г.). В структурата на портфейла на УПФ и ДПФ в периода преди присъединяването на страната ни към ЕС, освен посочените две категории инвестиции, присъстват и ценните книжа, приети за търговия на регулираните пазари на ценни книжа, като техния прираст е най-висок през 2006 и 2007 г.

Таблица 3
Инвестиционен портфейл на Доброволните пенсионни фондове, 2004-2010 г.
(%)

Инвестиционни инструменти	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Банкови депозити	20.37	23.31	22.91	17.30	15.34	25.21	16.70
Ценни книжа, издадени или гарантирани от държавата	53.60	45.62	21.58	9.94	19.90	14.50	16.39
Ценни книжа, приети за търговия на регулираните пазари на ценни книжа	10.42	16.70	34.45	41.22	3.21	-	-
Акции, права и дялове	3.11	7.21	21.74	32.11	22.14	26.09	31.36
Корпоративни облигации	7.31	9.50	12.71	9.11	23.04	24.65	25.57
Общински облигации	0.38	0.47	0.32	0.19	29.57	0.49	2.31
Ипотечни облигации	11.92	11.34	7.05	4.00	5.59	-	0.82
Инвестиционни имоти	2.80	1.54	0.00	6.47	8.71		6.84
Деривати на ценни книжа	0.00	0.00	3.55	0.00	15.27		
Инвестиции в чужбина	0.51	1.02	10.14	20.88	8.04		

Източник: адаптирано по данни от Комисията за финансов надзор.

В двата случая (УПФ и ДПФ) за периода 2004-2008 г. са налице капиталовложения в дериватни инструменти след 2004 г., като по-завишена активност се наблюдава през 2008 г. Това се дължи на обстоятелството, че преди измененията от август 2003 г. дериватите бяха забранени като инвестиционен инструмент, а ипотечните облигации, емитирани от български банки и т.нар други инвестиционни инструменти, разрешени само за фондовете по допълнително доброволно пенсионно осигуряване, респ. забранени за фондовете по допълнително задължително пенсионно осигуряване. Тези “други” инвестиции след измененията са извадени от списъка с оглед елиминирането на излишен риск за портфейлите на пенсионните фондове и с цел по-голяма прозрачност и отчетност в системата по доброволното пенсионно осигуряване.

Данните от табл. 2 и 3 показват интересни динамики на инвестиционните инструменти на УПФ и ДПФ през периода 2004-2010 г., като позволяват да се открият следните по-важни тенденции:

- 1) ръст на инвестициите в корпоративни облигации – от 7.31 (през 2004 г.) до 25.57% (2010 г.) за ДПФ, съответно от 7.3 (2004 г.) до 20.33% (2010 г.) за УПФ;

- 2) повишаване на инвестициите в акции, права и дялове със сравнително умерени темпове – от 3.11 (2004 г.) до 31.36% (2010 г.) за ДПФ, съответно от 2.51 (2004 г.) до 26.89% (2010 г.) за УПФ;
- 3) повишен интерес в средата на изследвания период (2004 г.) към инвестиции в ипотечни облигации, чиято атрактивност произтича от високия купонен доход, който носят и сравнително ниското ниво на риск. През 2009-2010 г. се наблюдава спад, като само 3 дружества осъществяват подобни инвестиции;
- 4) сравнително постоянен интерес към банковите депозити и държавните ценни книжа.

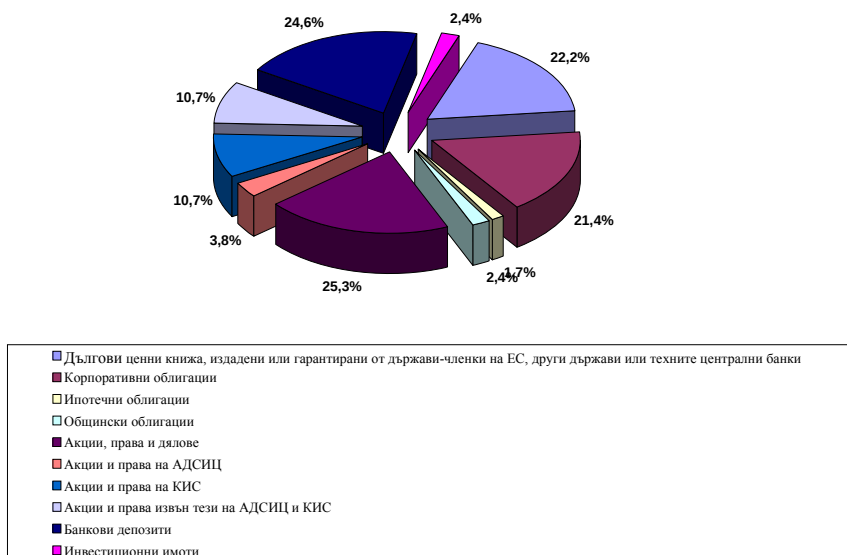
Подобни тенденции се наблюдават в инвестиционния портфейл на ППФ при проследяване динамиката на инвестициите конкретно за 2009 г. (фиг. 4). Въпреки сравнително по-малкото ограничения за инвестиране от страна на ДПФ, при тях все пак се наблюдава консервативност в избора на инвестиционни инструменти. Най-много средства са акумулирани в *акции, права и дялове* (25.3%), следвани с традиционно познатите *банкови депозити* (24.6%) и утвърдените през последните години *инвестиции в дългови ценни книжа* (22.2%).²⁰ Това се дължи както на недостатъчните инвестиционни алтернативи и неразвитостта на капиталовия пазар в страната, така и на липсата на подходящи финансови инструменти, който да отговарят на инвестиционния профил на пенсионните фондове. Не на последно място е и традиционната консервативност при инвестирането на активите на фондовете, въпреки положителните знаци за промяна на поведението на инвестиране при по-голяма диверсификация на инвестиционния портфейл.

Дълговите инструменти доминират и в портфейла на фондовете за Доброволно пенсионно осигуряване, като техният дял нараства от 20.14% през 2008 г. на 33.05% за 2009 г. (фиг. 5), следвани от банковите депозити – 22.3% (2008 г.) и 20.57% (2009 г.). Успоредно с това, се наблюдава по-голяма диверсификация на активите в инвестиционния портфейл, което намира израз в нарастващия дял на: *акциите и правата, извън тези на АДСИЦ и КИС* – от 5.98% през 2008 г. на 17.65% през 2009 г.; *корпоративните облигации* – 21.21% и *акции и дялове на КИС*. Това е показателно, че потенциалът на пенсионните активи за повишаване конкурентоспособността на българските предприятия вече започва да се използва, вследствие на нарасналите им възможности да формират портфейли с различен инвестиционен риск.

²⁰ Аналогични тенденции се наблюдават и в останалите страни-членки на ЕС, освен депозитите в инвестиционните портфейли на институционалните инвеститори значително нараства дялът на инструментите с фиксиран доход, като дългови ценни книжа и колективни инвестиционни схеми. Причината отново е в последствията от световната финансова криза и продиктуваното от нея поведение на инвеститорите в търсене на по-стабилни и нискорискови инвестиции.

Фигура 4

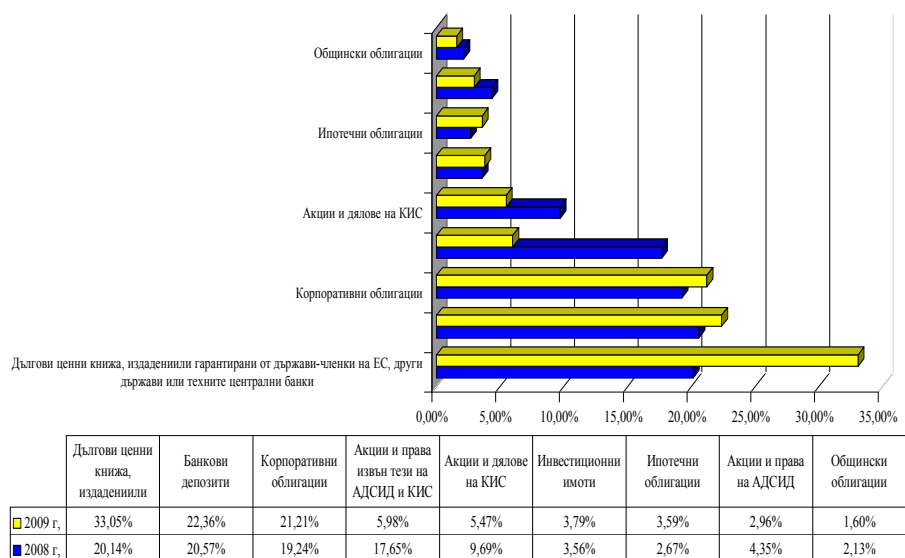
Инвестиционен портфейл на ППФ, 2009 г.



Източник: Комисия за финансов надзор.

Фигура 5

Динамика в структурата на инвестиционния портфейл на фондовете за доброволно пенсионно осигуряване, 2008-2009 г.



Източник: адаптирано по КФН.

В инвестиционния портфейл на фондовете преобладават инвестициите в ценни книжа, издадени и гарантирани от държавата. Това показва наличието на стратегия ориентирана към максимално ограничаване на риска и осигуряване на сигурна възвръщаемост от инвестицията, което е напълно разбираемо – на този етап все още не е възможно надеждно да се прогнозира доходността от инвестирането в корпоративни книжа. При наличието на привлекателни алтернативни – финансови инструменти на фондовата борса, нараства и потенциалът на пенсионните дружества. Данните за увеличаване на приходите от дейност и доходността на универсалните пенсионни фондове в България са показателни в това отношение.

На второ място в структурата на инвестициите са банковите депозити. Интересът към последните е постигнатата стабилност на банковата система в България. „Тук обаче възникват редица проблеми от нормативен характер, отнасящи се до степента на свързаност с банката – попечител” (Минчев, В., Р. Петкова, М. Ангелова, Р. Цанева, 2007).

Сега 80% от портфейлите на фондовете са инвестирани в ДЦК и депозити, при положение, че минимумът съгласно Закона за допълнително пенсионно осигуряване и Кодекса за социално осигуряване (КСО) е 50% от активите. Това е показателно за „нерисковата” стратегия на пенсионните фондове в България, които се отличават с твърде консервативни портфейли. Предвид данните за доходността на фондовете и стойността на нетните им активи може да се **очаква, че те ще се насочват и към по-атрактивни, диверсифицирани инвестиции.**

Инвестициите в корпоративни книжа зависят, както е добре известно, от цялостното развитие на капиталовия пазар, финансовото състояние на търгуваните дружества, ликвидността и качеството на предлаганите акции, законодателно регламентирания режим на инвестиране и др. Това на практика означава, **че при достатъчно добра пазарна капитализация и надеждност на компаниите, пенсионните фондове ще могат да формират по-балансиран портфейл между рискови и нерискови инвестиции при положение, разбира се, че инвестиционните ограничения не ги засягат.**

От динамиката на инвестиционните инструменти могат да се очертаят следните по-важни изводи за инвестиционната дейност на пенсионните фондове:

- Разширяването на обхвата на инвестиционните инструменти в следствие изменението в Кодекса за социално осигуряване позволява на универсалните пенсионни фондове по-голяма гъвкавост при диверсификация на инвестиционните портфейли, което допринася за преодоляването на консервативната инвестиционна политика, провеждана от тях до този момент;

- Обобщеният инвестиционен портфейл на ППФ, УПФ и ДПФ през разглеждания период (2003-2010 г.) включва всички разрешени от законодателя инвестиционни инструменти;
- Въз основа на структурата на портфейлите на фондовете за ДПО, ясно се очертава известна консервативност при инвестиране на средствата, въпреки съществуващата либерализация на инвестиционната дейност. От гледна точка на характера на средствата натрупващи се в задължителните пенсионни фондове, тяхната дългосрочност и задължителен характер, тази предпазливост е напълно оправдана. В допълнение на това и капиталовият пазар всъщност не разкрива възможности пред тези дългосрочни институционални инвеститори – факт, който най-добре се откроява в структурата на ДПФ;

Анализът на инвестиционния потенциал на пенсионните фондове в България позволява да се открият някои предизвикателства пред тяхната дейност.

1. Състоянието на българския финансов пазар, и по-специално липсата на ликвидност, не съответства на нарастващите нетни активи на фондовете и възпира инвестиционната им дейност, тъй като прави почти невъзможно своевременното откриване или закриване на позиции в подходящия пазарен момент.
2. Липса на нови емитенти на дълговия пазар, респ. частичното присъствие на нови облигационни емисии, което рефлектира върху възможността на фондовете да осъществяват дългосрочни инвестиции.
3. Отсъствието на емисии с кредитен рейтинг и характера на обезпеченията, предвид ниската ликвидност, поставят под въпрос това дали подобни инвестиции са подходящи за пенсионните фондове.

В България вече все по-успешно се утвърждава практиката за прецизен анализ на предприятията, в чиито акции пенсионните дружества влагат своите средства, като се търсят положителните тенденции във финансовите показатели и планове за развитие. Съществен проблем продължава да бъде липсата на качеството на информацията, разпространявана от публичните дружества.²¹ Не на последно място, очаква се активизиране на правителството с оглед по-активното ангажиране на акумулираните в пенсионния сектор средства за съфинансиране на проекти за развитие на националната инфраструктура.

²¹ Основният проблем произтича от свързаността между компании на едни и същи лица, което поражда съмнения за конфликт на интереси.

Използвана литература

1. Боева, Б., 2001. *Корпоративно управление – от мощните корпорации към икономиките в преход*. София: Принцепс, стр. 19-20.
2. Боева, Б., 2005. Корпоративното управление: от правна норма към управленска практика – относно етапите в еволюцията на корпоративното управление. *сп. "Икономически алтернативи"*, бр.1.
3. Минчев, В., Петкова, Р., Ангелова, М. и Цанева, Р., 2007. *Фактори на корпоративното управление в България* [mimeo] София: Институт за икономически изследвания на БАН.
4. Минчев, В., Петкова, Р., Бакърджиева, Р., Ангелова, М. и Цанева, Р. и Сарийски, Г., 2010. *Предизвикателства пред корпоративното управление в България след януари 2007 г.* [mimeo] София: Институт за икономически изследвания на БАН.
5. Найденов, Н., 2007. Капиталов модел на акционерна собственост. *сп. Икономическа мисъл*, кн.1, стр.42-60.
6. Павлов, Н., 2007. *Предизвикателствата пред координацията на пенсионните системи на страните-членки на Европейския съюз*. Велико Търново: Абагар.
7. Чипев, Пл., 2002. Корпоративен контрол в публичните предприятия в България. *сп. Икономическа мисъл*, кн.6, стр.48-68.
8. Чипев, Пл. Д., и Драгнева, Р., 1999. Институционални инвеститори ли са приватизационните фондове в централно и източно-европейските страни. *сп. Икономическа мисъл*, (XLIV,2), с. 56-72.
9. Димитров, М. (редактор), 2008. *Студии за ускорено развитие на българската икономика*. София: ГорексПрес, стр.497-505.
10. Shopov, G., 2008. The Bulgarian Pension System (design, pre-reform and post-reform financial status). *Journal of Economic Studies*, vol.2, pp.3-21.
11. Berle, A., Means, G., 1932. *The Modern Corporation and Private Property*. Rev ed. New York: Harcourt, Brace & World (published in 1968).
12. Berle, A., Myers, S.C., Marcus, A.J., 2001. *Fundamentals of Corporate Finance*. 3rd ed [pdf] University of Phoenix: The McGraw-Hill Companies, Inc.
13. Bhidé, A., 1993. The Hidden Cost of Stock Market Liquidity. *Journal of Financial Economics* (34), pp. 31-51.
14. Brian J. Bushee, Carter, M.A., Gerakos, J., 2008. Institutional Investors preferences for Corporate Governance Mechanisms. [pdf] Philadelphia: University of Pennsylvania. Available at: <http://acct3.wharton.upenn.edu/faculty/bushee/bcg0308.pdf>.
15. Gillian, S., Starks, L. 2003. Corporate Governance, Corporate Ownership and the Institutional Investors: A Global Perspective. *Journal of Applied Finance* (13), pp.4-22.
16. Krikorian, B.L., 1991. Fiduciary Standards: Loyalty, Prudence, Voting Proxies and Corporate Governance in "Institutional Investing: Challenges and Responsibility of the 21st Century", Business One Irwin, pp.257-277.
17. Mallin, C., 2006. *The Role of Institutional Investors in Corporate Governance*. [pdf] Birmingham: Birmingham Business School. Available at: http://www.oup.com/uk/orc/bin/9780199289004/mallin_chap06.pdf.
18. OECD, 2001. Fifteen Principles for the Regulation of the Private Occupational Pensions Schemes.
19. Parthiban, Kochhar R., 1996. Barriers to Effective Corporate Governance by Institutional Investors: Implications for Theory and Practice. *European Management Journal*, 14(5), pp. 457-466.
20. Scatigna, M., 2001. *Institutional Investors, Corporate Governance and Pension Funds*. [WP 13/01] University of Turin: Center for Research on Pensions and Welfare Policies. Available at: http://cerp.unito.it/images/stories/wp_13.pdf.
21. Wymeersch, E., 2007. *Shareholders in action*. [WP 2007-03] Universiteit Gent: Financial Law Institute.
22. Закон за изменение и допълнение на Кодекс за социално осигуряване, ДВ, бр. 67 от 2003; посл. доп., бр. 42 от 05.06.2009 г.
23. Кодекс за социално осигуряване (ДВ, бр. 41 от 2007 г.)
24. Годишни отчети на Комисията за Финансов Надзор

Донка Желязкова¹
Десислава Гроздева²
Михал Стоянов³

ГОДИНА XX, 2011, 1

ОСНОВНИ ДВИЖЕЩИ СИЛИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВСКИЯ БИЗНЕС В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Направен е опит за теоретично обосноваване на конкурентоспособността на икономиката и отрасъл „Търговия“, паричните доходи на населението, външнотърговския обмен и вноса като движещи сили на съвременния търговски бизнес. Посочена е възможността за оптимизиране на търговията на дребно в България в съответствие с проведения анализ и са изведени мерки с практико-приложна насоченост, чрез които бъдещото развитие на търговския бизнес в страната ще даде проактивен отговор на процесите протичащи на пазарите на потребителски стоки в европейски и глобален мащаб.
JEL: L81; L10

Въведение

Присъединяването на България към ЕС през 2007 г. е съпроводено с големи предизвикателства пред търговския бизнес, които произтичат, от една страна, от перспективите за създаване на един общ пазар с над 500 млн. потребители, в който се променят мащабите на потреблението, конкуренцията и регулирането, а от друга те са следствие от нееднаквата степен в икономическото развитие на държавите-основателки и на присъединяващите се страни. Самото разширяване на Общия пазар открива непознати досега възможности за българските търговци. Те са заложили преди всичко в огромния пазарен потенциал, който включва потребители с много и най-разнообразни потребности.

Целта на разработката е да се направи теоретичен обзор на някои от основните движещи сили, които стимулират търговския бизнес⁴, да се изследва тяхното

¹ Донка Желязкова е гл. ас. д-р в катедра “Икономика и управление на търговията”, Икономически университет – Варна, тел. (052) 660-488, E-mail: donskeyus@yahoo.com.

² Десислава Гроздева е ст. ас. докт. в катедра “Икономика и управление на търговията”, Икономически университет – Варна, тел. (052) 660-488, E-mail: desislava_grozdeva@abv.bg.

³ Михал Стоянов е гл. ас. д-р в катедра “Икономика и управление на търговията”, Икономически университет – Варна, тел. (052) 660-488, E-mail: michal_bg@yahoo.com.

влияние върху търговията и да се изведат възможните насоки за усъвършенстването им при съвременните икономически условия в България.

За постигане на така заложената цел трябва да бъдат решени задачи, свързани с:

1. кратък теоретичен обзор на основните предпоставки, които стимулират търговския бизнес;
2. изследване на конкурентоспособността като движеща сила на търговския бизнес при съвременните икономически условия в България;
3. оценка на състоянието и промените в паричните доходи като фактор, който оказва влияние върху развитието на търговския бизнес;
4. изследване на външнотърговската дейност, вноса и отвореността на българската икономика;
5. определяне на основни насоки за развитие и усъвършенстване на търговския бизнес.

Обект на изследване е търговският бизнес, в контекста на “стопанска дейност за продажба на стоки и услуги на междинния и крайния потребител” (Данчев, Д. и др., 2010, с. 19). При анализа на основните икономически резултати в търговията са използвани данни за стопанските субекти, класифицирани към сектор G “Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети” по КИД – 2008. Регресионното моделиране се извършва на база данни за продажбите на дребно в основни стокови групи, дефинирани съгласно класификацията на индивидуалното потребление COICOP. В разработката са включени и емпирични данни за всички стопански субекти в страната, осъществявали търговска дейност през изследвания период 2001/2002-2008/2009 г., при което е използван функционален подход за определяне на търговския бизнес. Предмет на изследването е изучаването на конкурентоспособността, паричните доходи и външнотърговската дейност като основни пазарни сили за развитие на търговския бизнес, който осъществява интегрираща роля в икономическия процес между производители и потребители.

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 основните предпоставки, които стимулират търговския бизнес. Във втората част са изследвани някои движещи сили, обусловили развитието на търговския бизнес, като вниманието е насочено към онези, които са предопределяли и повлиявали в по-голяма степен настъпилите промени през

⁴ Под търговски бизнес авторите разбират “дейност, обособена в съответствие с принципите на пазарното стопанство ..., предназначена за осъществяване на ефективни начала за реализацията на стоки ... на субектите на стопанската дейност” (Йончев, Цв., 2003, с. 42).

изминалите години на прехода с различен интензитет. В третата част са разкрити някои потенциални възможности, които ще продължават да детерминират рамките за развитие на търговския бизнес и в бъдеще.

Промените в българската икономика през изминалите две десетилетия по отношение на предпоставките, факторите и движещите сили на икономическия растеж, стимулиращи развитието на пазара и на търговския бизнес, предоставят възможност за изследвания с научна и приложна стойност.

В процеса на изследователската работа са използвани редица методи и показатели, прилагани в националната и международна практика. Емпиричните изводи могат да бъдат развити в бъдещи разработки и да бъдат полезни за други изследователи. Авторите максимално са се придържали към унифициран период на изследване, като отличието се дължи на честотата, с която се разпространява информация за някои от изследваните показатели, и значителното закъснение на оповестяване във времето на годишните данни.

1. Теоретични основи на конкурентоспособността, паричните доходи и вноса на потребителски стоки като движещи сили на търговския бизнес

Фундаменталната роля на търговския бизнес е да осигури пазарната реализация чрез срещата на производителя и крайния потребител. В икономическата литература съществува цял спектър от движещи сили, които могат да стимулират икономическото развитие, в т. ч. и на търговския бизнес. Такива предпоставки и фактори, които директно или индиректно оказват влияние върху съвременния облик на търговския бизнес, са неограничени и сред тях попадат: частната собственост, конкурентоспособността, данъчната политика, монетарната стабилност, функционирането на организирания пазар, глобализацията, потреблението, демографските показатели на населението, преките чуждестранни инвестиции и др. С цел да бъде представен един полезен анализ тук фокусираме своето внимание основно върху конкурентоспособността на национално, отраслово и фирмено равнище, паричните доходи на населението и вноса на потребителски стоки като обекти на изследване.

1.1. Конкурентоспособност – същност и особености

Както в теоретичен, така и в практически аспект понятието „конкурентоспособност” трябва да се разглежда на национално, отраслово и фирмено ниво, тъй като повишаването на конкурентоспособността на националната икономика, на отделните сектори и фирмите е важна предпоставка за постигане на икономически растеж и стабилност, отвореност на икономиката, ефективно управление, успешно конкуриране на

международните пазари и т.н., както и за увеличаване на реалните доходи на населението и на жизнения стандарт.

В условията на глобализация, при които функционират съвременните икономики, конкурентоспособността придобива особено теоретично и практическо значение, предвид възможностите за оптимизиране на разпределението на ресурсите, които разкрива свободната търговия. На ниво държава П. Кругман разглежда конкурентоспособността, като се основава на класическата теория на Дейвид Рикардо (преди всичко на теорията на сравнителните предимства) и на последните разширения на неокласическата теория, а именно модела на съвършената конкуренция и общото равновесие. Тази концепция свежда конкурентоспособността на страната до относителната производителност на използваните фактори, което се отразява в търговския баланс, валутния курс, относителните цени и в крайна сметка рефлектира върху нейното благосъстояние. Всички тези резултати са доказателство за състоянието на националната икономика, която е саморегулираща се и не изисква намеса на правителството (Krugman P., 1994).

Друга обоснована гледна точка в теорията за конкурентоспособността на държавите се свързва с американския икономист М. Портър. Той базира своите възгледи върху идеята за действието на четири основни детерминанти: ресурсни условия; фирмена структура, стратегия и конкуренция; условия на вътрешното търсене; свързани и поддържащи производства. В своето единство и взаимодействие те образуват диаманта на конкурентните предимства (Porter M., 1990). Според автора тези детерминанти са в основата на конкурентоспособността на дадена икономика и предполагат намеса на държавата в зависимост от специфичните условия, при които тя функционира.

Следователно се очертават два основни възгледа относно същността на понятието „конкурентоспособност” на национално ниво. От една страна, П. Кругман, който я разглежда на това ниво във взаимодействие със свободната търговия, отхвърля държавната намеса и възприема действието на пазарните механизми като основа за оптимално разпределение на ресурсите. От друга страна, схващането на М. Портър за възможността да се манипулират икономически детерминанти на ниво държава посредством правителствената намеса като предпоставка за създаването на условия за развитие на националната конкурентоспособност.

Други възгледи за конкурентоспособността като икономическа категория я представят в светлината на “способностите на компанията или индустрията да посрещне предизвикателствата на чуждестранните конкуренти” (Велев, Мл., 2004, с. 8). Конкурентоспособността оценява отрасъла или фирмата от гледна точка на техните възможности да се конкурират успешно на пазара. За целта дадена фирма трябва чрез “непрекъснато обновяване и усъвършенстване да създава и устойчиво да поддържа конкурентни предимства, водещи до високи стопански резултати в дългосрочен план” (Велев, Мл., 2004, с. 15). Конкурентоспособността на фирмено равнище се свързва с характеристики, които позволяват стопанските субекти да се конкурират ефективно с други

такива. При конкурентното позициониране е необходимо да се отчетат всички равнища на конкуренция между фирмите и да се изведат всички източници на конкурентни предимства като сърцевина на стратегията за позициониране. Фирмите се конкурират не само за пазари и клиенти, но и за ресурси, канали за реализация, достъп до средства за масово осведомяване и др. На тази основа конкурентното позициониране описва тяхното поведение за заемане и запазване на относителна позиция спрямо конкурентите (Сълова, Н. и др., 2002, с. 103).

Следователно конкурентоспособността на предприятието включва способността му непрекъснато да се учи, обновява и усъвършенства, което не трябва да се пренебрегва фактът, че именно фирмите са тези, които създават икономическата стойност и могат да повлияят върху равнището на конкурентоспособност на даден отрасъл и респ. на една държава.

Конкурентоспособността на всички равнища може да се определи като динамична величина, която изисква както адаптивност към променящите се условия на средата и на пазара, така и устойчивост на резултатите. Съответно по отношение на същността на понятието „конкурентоспособност” се налага обобщението, че то, от една страна, не трябва да се разглежда в статичен и краткосрочен аспект, а в динамичен и дългосрочен, а от друга, трябва да се акцентира на факта, че конкурентоспособността предхожда резултатите и е условие за тяхното постигане.

В съвременната пазарна среда търговският бизнес се развива главно във формата на малките и средните предприятия (МСП), които могат да се разглеждат като важна предпоставка, оказваща влияние върху конкурентоспособността на отраслово равнище. Предвид това един от основните принципи на политиката на ЕС към МСП е “Think small first” или “Мисли първо за малкия”. Това правило изразява разбирането, че изискванията, отнасящи се до тези предприятия, могат да бъдат изпълнени и от големите фирми, но обратното невинаги е вярно. Известно е, че МСП, които преобладават в сферата на търговията, са с доста по-ограничени възможности от големите компании. Това ги поставя в много по-затруднено положение, намалява тяхната конкурентоспособност и ги мотивира за постоянно търсене на конкурентни предимства. Във връзка с това е необходима сериозна юридическа рамка като гарант за съществуването на конкурентоспособността на всички равнища. В България Законът за защита на конкуренцията (ЗЗК) има за цел да осигури защита и условия за разширяване на конкуренцията и на свободната инициатива в стопанската дейност (ЗЗК, [1998] 2009). Действащият ЗЗК е в унисон с цялостната хармонизация на българското законодателство с европейското, като за целта:

- урежда отношенията във връзка с прилагането на чл. 81 и 82 от Договора за създаване на Европейската общност, в т.ч. сътрудничеството с Европейската комисия и националните органи по конкуренция на държавите-членки на Европейския съюз по прилагането на Регламент (ЕО) № 1/2003;

- е регламентирана дейността на Комисията за защита на конкуренцията като “независим специализиран държавен орган на бюджетна издръжка”, „отговорен за прилагането на Общностното право в областта на конкуренцията” (чл. 3, ал. 1 и 2);
- са забранени всякакъв вид споразумения между предприятия, решения на сдружения на предприятия, както и съгласувана практика на две или повече предприятия, които имат за цел или резултат предотвратяване, ограничаване или нарушаване на конкуренцията на съответния пазар (чл. 15, ал. 1);
- е въведена закрила срещу установяване и злоупотреба с монополно и господстващо положение (чл. 19 – 21);
- е дефинирана концентрацията на стопанската дейност, като предприятията са задължени да уведомят предварително Комисията за защита на конкуренцията за намерението си да осъществяват концентрация;
- в глава седма от закона, свързана с регламентирането на нелоялната конкуренция, общата забрана гласи, че се забранява “всяко действие или бездействие при осъществяване на стопанска дейност, което е в противоречие с добросъвестната търговска практика и уврежда или може да увреди интересите на конкурентите в отношенията помежду им” (чл. 29);
- по силата на дял Трети се регламентирант производствата на нарушителите, тяхната отговорност и санкции, производствата за издаване на разрешения за концентрации между предприятия и др.

Въпреки високата степен на синхронизация на българското законодателство с правните норми на ЕС под въпрос остават: компетентността на административния капацитет за прилагане и тълкуване на правните норми; способността на правната система за събиране на достатъчно достоверни и основани на съответни процедури данни, поддържането на обективност, безпристрастност и законосъобразност на действията на специализираните държавни органи и т.н.

За постигане на висока конкурентоспособност са необходими освен добра законова рамка и макроикономическа стабилност, ефективно управление, стабилни институции, отсъствие на корупция, пазарна ориентация и други фактори, които би трябвало да водят до растеж на икономиката и на търговията в частност.

1.2. Парични доходи на домакинствата

Най-често икономистите дефинират категорията „доход“ като “потребление плюс (или минус) нетното увеличение (или намаление) в стойността на отделните активи в рамките на данъчния период” (Bittker, B., I., 1989, p. 299). Дефинирането на дохода се приема за основен проблем на фискалната политика и се конституира като “алгебрична сума на пазарната стойност на правата, упражнявани в потреблението, и промяната в стойността на правата на собственост между началото и края на определен период” (Simons H., 1938, p. 61-62). В допълнение значимостта на категорията се определя от обстоятелството, че търсенето се детерминира от избора, максимизиращ полезността за потребителя, изведено във втория закон на Х. Госен: “Хората максимизират своята полезност, когато разпределят доходите си в различни стоки, така че да получават същият размер на удовлетворението си и от последната употребена стока, или ако се изразяваме чрез парите, то лицето ще търси получаването на същия размер удовлетвореност и по последната парична единица изразходвана за дадена стока” (Gossen, H., 1854). Следователно логичен е стремежът на лицата в рамките на своето индивидуално бюджетно ограничение да извършат оптимален избор, така че в най-добра степен и най-пълноценно да задоволят потребностите си.

Паричните доходи на домакинствата трябва да се отчитат като важен фактор на растежа в търговския бизнес. Значимостта се определя предвид динамиката в развитието на номиналното и реалното изменение на доходите, мобилността на труда, усъвършенстването на технологиите, демографските характеристики на населението, въздействието на околната среда, екологията, използването на ресурсите и т.н. С най-голямо значение е стабилността на паричния доход като ресурс, който детерминира потреблението и очакваното му изменение. Тук съществена роля е отредена и на държавата като преразпределител на акумулираните приходи за изпълняваните от нея социални и други функции, а също и чрез прилаганите инструменти за насърчаване или ограничаване на потреблението, респ. неговото отлагане като спестявания. Следователно ефектите, които държавата трябва да преследва в прилаганите от нея политики, са стимулиране на икономическия растеж или решения за осигуряване на по-голяма производителност, по-стабилна икономическа ефективност и повече спестявания.

Доходите на домакинството представляват всички приходи на домакинството и неговите членове в рамките на определен отчетен период. Те са общи и парични. Паричният доход включва регулярните приходи от източниците работна заплата и извън нея, самостоятелна заетост, собственост, пенсии, социални обезщетения и помощи, регулярни трансфери от други домакинства, както и еднократни приходи от продажби и други. Общият доход включва паричния и остойностените натурални приходи.

1.3. Внос на потребителски стоки

Съвременните икономики са силно зависими от взаимната международна търговия, като участието на дадена държава в нея води до значителни промени във вътрешното производство, търговия и потребление. При наличието на свободен и конкурентен пазар всяка страна има възможност да се специализира в производство, в което има естествено или придобито сравнително предимство. При тези обстоятелства всеки участник в обмена реализира определени изгоди.

Участието на националната икономика в международния обмен се определя от реализирания чист (нетен) износ. Той се изчислява като разлика между стойността на износа и на вноса на дадена страна и има важно икономическо значение, тъй като е елемент на БВП. Величината на чистия износ може да бъде положителна или отрицателна, което води съответно до повишаване или намаляване на БВП. Следователно превишаването на износа над вноса в дадена икономика влияе благоприятно върху размера на БВП, чийто прираст е условие за икономически растеж и увеличаване благосъстоянието на нацията.

Във връзка с това наличието на активен търговски баланс е индикатор за благоприятни сравнителни предимства във външната търговия със стоки и за съществуването на подходяща бизнес-среда, най-вече за експортноориентираните фирми. От своя страна, отрицателният търговски баланс отразява по-ниската конкурентоспособност на стоките местно производство, предназначени за износ. Въпреки че страната може да поддържа отрицателно търговско салдо за определен период, без това да води до съществени неравновесия в икономиката, всяка държава се стреми да стимулира износа и да ограничи в определени граници вноса.

Като част от външнотърговската дейност вносът има важно значение за развитието на вътрешната търговия. Той съдейства за разнообразяване на предлагането, но същевременно може и да възпрепятства развитието на местната икономика, ако тя не е готова за външна конкуренция. В повечето случаи държавата осъществява по-строг контрол над вноса, отколкото над износа, като протекционистичната политика включва пряко увеличаване на цената чрез прилагането на мита или пряко намаляване на количеството на внасяните стоки чрез въвеждане на вносни квоти. Прилагат се също и мерки, които директно ограничават търсенето на вносни стоки, което се отразява непосредствено върху търговската дейност. Към тези ограничения се отнасят различните санитарни и ветеринарни изисквания към внасяните стоки и техните опаковки, изисквания за строго спазване на определени стандарти, технически норми и др.

Вносът се разглежда като движеща сила, която оказва влияние върху развитието и крайните резултати от дейността на редица сектори като производство, селско стопанство, търговия. Конкретно в сферата на търговията вносът въздейства в значителна степен върху обема и стойността на реализираните продажби както на индустриални, така и на потребителски

стоки. Трябва да се има предвид, че закупените от чужбина суровини, материали, машини и оборудване, формиращи значителна част от индустриалните продукти, съдействат за активизиране на търговските сделки. Това въздейства позитивно и върху цялата икономика, ако вносът на инвестиционни стоки с висока добавена стойност води до разширяване на потенциала за износ. В повечето случаи вносът влияе благоприятно върху търговската дейност, но не бива да се пренебрегват и неговите негативни въздействия в посочения икономически сектор.

Една от основните задачи на търговците е да предоставят на потребителите продуктова, времева и пространствена ползност. В съвременните условия, при които купувачът се смята за професионалист относно наличните познания за стоките и за правата си като потребител, осигуряването на продуктова ползност от страна на търговеца е свързано с предлагането на все по-дълбок и широк стокосв асортимент. Търсените количества се увеличават, когато се предлагат повече и по-разнообразни алтернативни продукти или когато стоките са разположени в широки ценови граници. Във връзка с това вносът на стоки съдейства както за разнообразяване на асортимента, така и за разширяване на ценовите граници.

Вносът на стоки за лично потребление има различно значение при формиране на предлагането в търговските обекти. За някои стоки, които не се произвеждат в България или производството им е незначително, той има основно значение. Те обособяват т.нар. група “чист” внос, която не се конкурира със стоките местно производство и е невъзможно да се набави по друг начин освен чрез внос. При недостатъчно предлагане на такива продукти е налице нарушаване на пазарното равновесие и поява на дефицит. Към тях се отнасят цитрусови плодове и банани, кафе, подправки, фотоапарати, телевизори, видеокамери и др. От особена важност за икономиката има вносът на автомобили и резервни части за тях, което се потвърждава от обстоятелството, че при отчитане на оборотите в търговията у нас са обособени три сектора, единият от които е “Търговия с автомобили, резервни части, горивни и смазочни материали”.

За други стоки вносът има спомагателно значение, тъй като служи за допълване и разширяване на асортимента в търговската мрежа. Това се отнася предимно за специализирани и тясно специализирани търговски обекти, универсални магазини и търговски центрове. В този случай вносът спомага на търговците да разнообразят своя продуктов микс и да задоволят в по-голяма степен потребителските предпочитания. Той обезпечават значително предлагането на модни, луксозни, деликатесни и маркови стоки с високо качество и цена, които купувачите са готови да платят. По този начин вносът се утвърждава като важна движеща сила, която съдейства за повишаване на реализираните продажби и стимулиране на търговския бизнес като цяло.

Същевременно не бива да се пренебрегва и значителното количество нискокачествени вносни стоки от ниския ценови диапазон, които заливат българския пазар. Те включват предимно стандартни, масово търсени и

качествено еднородни продукти, които привличат голяма част от клиентите с ниски доходи. Тези потребители се интересуват главно от абсолютното равнище на цените и за тях водещо е съотношението между цените на продуктите и разполагаемия доход. Това съществено активизира ценовата конкуренцията между вносните и българските стоки, както и между самите търговци, които ги предлагат.

Интензивната конкуренция относно цените ограничава възможността на търговците да формират по-висока търговска надбавка и съответно печалба при реализиране на стоките местно производство, които имат по-висока покупна цена. Така, за да се запази пазарният дял в асортиментната структура на обектите, обслужващи посочения потребителски сегмент, преобладават вносните стоки, които изместват част от по-скъпите, но същевременно значително по-качествени български продукти.

Под влияние на все по-голямата отвореност на националната икономика, навлизането на мултинационални търговски вериги в България и увеличаването на потребителския интерес към вносните стоки в резултат от тяхната активна реклама, вносът се утвърждава като движеща сила, стимулираща растежа на търговския бизнес.

Краткият теоретичен обзор на конкурентоспособността на икономиката и отрасъл „Търговия“, паричните доходи на населението и търговския обмен на потребителски продукти очертава тяхната значимост като движещи сили, оказващи влияние върху търговския бизнес в страната.

2. Изследване на значимостта на конкурентоспособността, паричните доходи и вноса на потребителски стоки за развитието на търговския бизнес в България

2.1. Конкурентоспособността като движеща сила на търговския бизнес в България

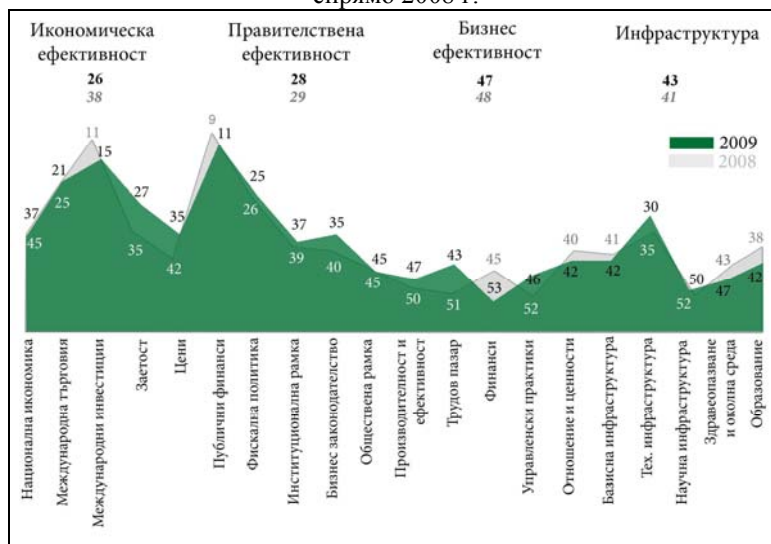
Сложните икономически условия налагат потенциалните възможности на търговския бизнес да се разгледат в контекста на оценката, която България получава по отношение на конкурентоспособността на национално равнище и в този аспект да се търсят съвременните алтернативни решения за повишаване конкурентоспособността на отрасъл „Търговия“.

Проблемът с увеличаването на конкурентоспособността на националната икономика, на отраслите и на българските предприятия придобива изключително голямо значение след присъединяването ни към ЕС. Регулираният европейски пазар предлага доста взискателна икономическа среда, основана на иновативно развитие, стандарти, усъвършенстван мениджмънт и адекватни маркетингови стратегии, качество на човешките ресурси и т.н. Политиката за повишаване на конкурентоспособността не се опира на общ модел, който да бъде следван от европейските икономики. Всяка

страна сама трябва да определи подхода към проблема и методите за неговото решаване. Но без съмнение развитието и поддържането на иновативна и конкурентна икономика се нуждае от ясна рамка, която да функционира във взаимодействие и синхрон с другите национални системи.

Според резултатите от годишния доклад за глобалната конкурентоспособност българската икономика се нарежда на 38 място от общо 57 държави. Причината за това са оценките, които страната ни получава по показателите, обединени в четири основни групи (вж. фиг. 1):

Фигура 1
Профил на сравнителната конкурентоспособност на България през 2009 г. спрямо 2008 г.



Източник: World Competitiveness Yearbook. IMD, 2008 и 2009.

- икономическа ефективност, оценена на база национална икономика (37), международна търговия (21), международни инвестиции (15), заетост (27), цени (35) – според формираната обща оценка през 2009 г. България заема 26 място по тези показатели спрямо 38 за 2008 г.;
- правителствена ефективност, оценена на база публични финанси (11), фискална политика (25), институционална рамка (37), бизнес-законодателство (35), обществена рамка (45) – според формираната обща оценка през 2009 г. България заема 28 място по тези показатели спрямо 29 за 2008 г.;
- бизнес-ефективност, оценена на база производителност и ефективност (47), трудов пазар (43), финанси (53), управленски практики (46), отношение и ценности (42) – според формираната обща оценка през 2009 г. България заема 47 място по тези показатели спрямо 48 за 2008 г.;

- инфраструктура, оценена на база базисна инфраструктура (42), техническа инфраструктура (30), научна инфраструктура (50), здравеопазване и околна среда (47), образование (42) – според формираната обща оценка през 2009 г. България заема 43 място по тези показатели спрямо 41 за 2008 г.

Изкачването на България в класацията от 41 място през 2006 г. на 38 през 2009 г. е несъмнено положителен знак към международните инвеститори за възможностите, които икономиката ни предоставя в сравнение с други страни от региона. Икономическите условия в световен мащаб през 2009 г. предполагат България да засили институционалния капацитет на правоприлагащите и контролните органи, да запази фискален консерватизъм, да засили фискалните буфери по приходната част на бюджета, да предложи алтернативни решения за стимулиране на икономиката, като осигури например свеж ресурс за банковата система, да насочи ресурс към нови пазари, иновации, бързо растящи малки и средни предприятия, с оглед избягване на негативните ефекти от кризата, свързани с нарастване на сивия сектор като дял в икономиката, натиск върху приходите на фирмата и повишаване на стимулите за тяхното укриване, натиск върху пазара на труда и т.н.

Благоприятната макроикономическа среда е предпоставка за устойчив растеж, без обаче да е достатъчно условие за него (вж. табл. 1). Без реформи на микроиво и без повишаване на конкурентоспособността на бизнеса растежът, генериран от успешна макроикономическа политика, е нетраен, което се доказва в съвременната стопанска обстановка. Тези реформи трябва да доведат до повишаване на производителността и конкурентоспособността на предприятията, като ги стимулират да произвеждат и предлагат качествени стоки и услуги. Създаването на повече възможности за предприемачите и на нови работни места има много по-голямо значение, отколкото засилването на преразпределителната роля на държавата и нарастването на държавната намеса. Това означава компетентна държавна и местна администрации, интензивна конкуренция на пазара, по-модерна инфраструктура, повече информация, развити научни институции, добри доставчици, по-квалифицирана работна ръка и т.н.

Върху поведението на предприемачите и в частност на търговците безспорно влияние оказва качеството на бизнес-средата. Негативно се отразява върху конкурентоспособността на българските фирми липсата на адекватна политика за квалификация и преквалификация на човешките ресурси, неефективният маркетинг и недостатъчно доброто качество на професионалния мениджмънт, отсъствието на активна политика за закупуване и внедряване на съвременни технологии.

Национален проблем, свързан с конкурентоспособността на българската икономика, е липсата на качествен преход към приложни изследвания и трансфер на иновации и технологии към останалите сектори независимо от относително високия брой на образователни и изследователски центрове. Връзката между научноизследователските и образователните институции и

бизнеса във всички райони за планиране от дълго време е прекъсната, което е една от причините за ниската добавена стойност и слабата конкурентоспособност на производството и търговията в отделните райони в сравнение с европейските и световните показатели. Това се потвърждава и от факта, че все още на територията на страната се забавя реализирането на идеята за технопаркове⁵ и други структури от този вид.

Таблица 1

Баланс на националната конкурентоспособност

Предимства	Място сред 134 страни
Държавен излишък/дефицит	24
Държавен дълг	28
Законодателство, регулиращо ИКТ	44
Интернет потребители	29
Мобилни телефони	19
Практики за наемане и освобождаване от работа	35
Гъвкавост при определяне на работната заплата	26
Връзка между работна заплата и производителност	42
Участие на жените в работната сила	47
Данъчни ставки	43
Недостатъци	Място сред 134 страни
Ниво на националните спестявания	98
Инфлация	93
Обществено доверие в политиките	112
Организирана престъпност	120
Клиентелизъм в решенията на държавните чиновници	111
Ефективност на законодателството	119
Защита на правата на собственост	97
Независимост на съдебната система	110
Фирмени разходи за изследователска дейност и технологии	101
Сътрудничество между университетите и бизнеса	92
Внедряване на съвременни технологии на фирмено ниво	80
Държавен приоритет за развитие на ИКТ	82

Източник: Доклад на Световния икономически форум (СИФ) за глобалната конкурентоспособност 2008-2009 г., според който през 2008 г. България заема 76 място от 134 държави Достъпно на: <<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>>. [17.11.2010].

Задълбочаването на тези тенденции е недопустимо в една модерна икономика, каквато е тази на ЕС, тъй като знанията и достъпът до изследвания, иновации и технологии се превърнаха в движеща сила на растежа. Технологиите и

⁵ Технопарковете са най-общо организации, формиращи териториална среда за развитие на предприемачеството в научно-техническата област, в тясна връзка с университетите и научноизследователските институти. Те 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.

интелектуалният капитал са главни детерминанти на икономическата конкурентоспособност, много повече, отколкото природните ресурси или способността за експлоатиране на изобилие от евтин труд.

Двигателят на европейската икономика и в частност на търговията са микро-, малките и средните предприятия, намиращи се в непрекъсната конкуренция, предизвикана от недостига на общите за конкурентите ресурси, което поражда необходимост от борба за тяхното придобиване. Паралелно с това тези икономически структури създават иновациите, голяма част от работните места и по този начин са от голяма важност за изграждане на конкурентоспособността и заетостта в Европейския съюз.

Днес България се ангажира с прилагането на принципите на политиката на ЕС в областта на МСП чрез два основни акта: нормативен – Закона за малките и средните предприятия (ЗМСП) и ненормативен – Националната стратегия за насърчаване развитието на МСП, чрез която правителството декларира, че поставя това развитие като свой основен приоритет. Необходимостта от такъв приоритет се свързва с факта, че тези предприятия са по-уязвими от международната конкуренция, от вътрешните регулации, от данъчната политика, от състоянието на финансовата система и т.н. Държавната подкрепа за МСП е обективна необходимост и поради затрудненията, които те срещат по пътя си към финансовите източници, особено в началната фаза на тяхното развитие, относително по-високите административни разходи при спазване на законодателството, трудностите при снабдяване с информация за новостите в българското и европейското законодателство, технологиите и промените в пазарите и предпочитанията на потребителите.

През последните години нараства ролята на МСП в българската икономика, което се детерминира от ръста на заетите трудови ресурси в тях, от увеличената стойност на ДМА, които се експлоатират в тях, от нарастващите приходи от дейността им. В отраслов аспект най-привлекателна за тях е търговията, което се вижда от високият относителен дял, възлизаш на 40%, който отчита националната статистика към 2008 г. на микро, малки и средни предприятия по групи според броя на заетите лица в сектор G “Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети”.

С измененията на ЗМСП през 2006 г. е въведена нова дефиниция за малки и средни предприятия, която вече беше в сила за страните-членки на ЕС от 1 януари 2005 г. (Препоръка 2003/361/ЕС) (вж. табл. 2). С това изменение България покри напълно всички изисквания по Глава 16 “Малки и средни предприятия” в преговорния процес за членство в ЕС.

ЗМСП урежда обществените отношения, свързани с провеждането на държавната политика по насърчаване създаването и развитието на малки и средни предприятия. Законът има за цел да създаде условия за изграждане на благоприятна и стабилна институционална и икономическа среда за създаване и развитие на конкурентоспособни МСП (ЗМСП, [1999] 2009).

Таблица 2

Основни количествени критерии и показатели за класификация на МСП в България според чл. 3 от ЗМСП до и след промените в него през 2006 г.

Категория предприятие		Микропредприятие	Малко предприятие	Средно предприятие
Брой персонал		< 10 без изменение	< 50 без изменение	< 250 без изменение
Годишен оборот	или	≤ € 2,000 ≤ 3,900 хил. лв. Преди: не бе дефинирано	≤ € 10,000 ≤ 19,500 хил. лв. Преди: ≤ 5,000 хил. лв.	≤ € 50,000 ≤ 97,500 хил. лв. Преди: ≤ 15,000 хил. лв.
Обща стойност на активите Преди: само ДМА		≤ € 2,000 ≤ 3,900 хил. лв. Преди: не беше дефинирано	≤ € 10,000 ≤ 19,500 хил. лв. Преди: ≤ 1,000 хил. лв.	≤ € 43,000,000 ≤ 84,000 хил. лв. Преди: ≤ 8,000 хил. лв.

Основните разлики, които се наблюдават при дефинирането на МСП в ЗМСП до и след промените в него през 2006 г., се изразява в следното:

- въвеждат се прагови стойности за годишния оборот и за микропредприятията;
- увеличават се праговите стойности за МСП;
- стойността на ДМА става стойност на активите;
- отпада качественият критерий за независимост, приет на Мадридската среща през 1982 г.;
- при изчисляване на данните по чл. 3 трябва да се взема предвид дали предприятието е независимо, дали е предприятие-партньор, или е свързано предприятие.

Тази юридическа стъпка в българското законодателство е продиктувана от обстоятелството, че различните институции в лицето на Европейската инвестиционна банка (ЕИБ), Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ), различните програми на ЕС при отпускането на средства прилагаха различни критерии при дефинирането на МСП, което рефлектирало негативно върху тези стопански единици вследствие на липсваща съгласуваност и последователност. Днес този проблем е адекватно решен и допринася за подобряване позициите на българските предприятия в условията на конкурентен пазар.

Доколко обаче усилията за повишаване конкурентоспособността на отраслово равнище дават резултат, можем да съдим от величината на основните икономически показатели в търговията (вж. табл. 3).

Таблица 3
Развитие на основни икономически показатели в търговията за периода 2002 – 2008 г.

Години	Приходи от продажби, хил. лв.	Брутна печалба, хил. лв.	Равнище на надбавките*, %	Рентабилност на продажбите, %	Отн. дял на разходите за закупуване на стоки**, %
2002	33 351 081	743 161	19.61	2.22	83.29
2003	37 611 155	784 653	19.47	2.09	83.14
2004	44 592 212	1 084 755	19.19	2.43	83.90
2005	53 733 753	1 600 224	18.91	2.98	84.80
2006	64 228 331	2 359 221	18.93	3.67	85.49
2007	74 716 101	1 852 249	21.34	2.28	82.41
2008	88 710 224	1 847 446	19.17	2.08	83.91

* Равнището на надбавките е изчислено по следната формула:

$$\text{Нетен размер на приходите от продажби} - \text{отчетната стойност на продадените стоки}$$

Отчетната стойност на продадените стоки

** Относителният дял на разходите за закупуване на стоки от общите разходи в търговските фирми.

Източник: НСИ. 2003-2009. В извадката са включени фирми с преобладаваща търговска дейност.

По отношение на „Приходите от продажби” се наблюдава категоричен ръст през изследвания период, който през следващите години се очаква да промени посоката си на динамично развитие и търговията да отбележи спад по този основен показател. Причините, разбира се, трябва да търсим в актуалната икономическа обстановка. Очакванията на Европейската комисия за свиване на българската икономика неминуемо ще трансформират прогнозите в отрасъл „Търговия”.

За периода 2002-2008 г. се наблюдава, че брутната печалба от 743 161 хил. лв. през 2002 г. достига най-високи нива от 2 359 221 хил. лв. през 2006 г. През следващите две години обаче се регистрира спад, което свидетелства за ограничаване капацитета на основния източник на доходи за търговските стопански организации и това може да рефлектира в намаляване привлекателността на търговския бизнес като цяло. Равнището на надбавките свидетелства за преразпределение на доходите в каналите за реализация, предвид неговото колебание в рамките на 2.43%. Рентабилността на продажбите очевидно спада през последната година, което може да предизвика намаляване на атрактивността на търговския бизнес за потенциални нови участници на пазара и да редуцира равнището на конкурентната борба в отрасъла. От своя страна относителният дял на разходите за закупуване на стоки гравитира на нива между 83.14 и 85.49%, детерминиран от колебанията в продажбите и балансовата стойност.

С оглед задълбочаване изследването на търговския бизнес в България от особено значение са измерителите, които дават оценка на състоянието на търговската мрежа в страната. През периода 2002-2008 г. показателите за концентрация на ТМД, степен на използване, организационна звенност,

икономическа ефективност и за оценка на териториалното разполагане на търговските обекти в страната отбелязват в по-голямата си част положителни тенденции на развитие, което е индикатор за конкурентоспособността на търговския бизнес (вж. табл. 4):

Таблица 4

Показатели за оценка на състоянието на търговска мрежа в България за периода 2002-2008 г.

Показатели / Години	мер. ед.	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Концентрация на ТМД								
Търг. работници средно на 1 търг. обект	брой	3.969	4.099	4.354	4.571	4.666	4.834	4.530
Продажби средно на 1 търг. обект	хил.лв.	326.242	364.103	423.715	504.239	590.345	681.151	796.536
Степен на използване								
Продажби на 1 търг. работник	хил.лв.	82.206	88.831	97.320	110.314	126.51	140.894	175.845
Организационна звенност								
Продажби на едро/ Продажбите на дребно *100	%	164.188	169.802	162.664	166.000	159.210	140.326	141.965
Показатели за икономическа ефективност								
Икономическа ефективност на живия труд								
Печалба/ Брой заети лица	хил.лв.	1.832	1.853	2.367	3.285	4.647	3.493	3.662
Икономическа ефективност на база инвестиции в ДМА и придобити ДМА								
Печалба/ Инвестиции в ДМА	хил.лв.	0.646	0.669	0.730	0.847	0.912	0.491	0.491
Приходи от продажби/ Инвестиции в ДМА	хил.лв.	28.973	32.048	30.016	28.455	24.817	19.793	23.561
Печалба/ Придобити ДМА	хил.лв.	0.725	0.753	0.824	0.969	1.06	0.539	0.585
Приходи от продажби/ Придобити ДМА	хил.лв.	32.519	36.095	33.877	32.548	28.851	21.74	28.068
Показатели за оценка на териториалното разполагане на търговските обекти в страната								
Брой търговски обекти на 10 000 жители	брой	130.296	132.411	136.344	138.442	141.68	143.534	146.534
Брой търговски работници на 10 000 жители	брой	517.092	542.730	542.031	631.060	661.128	693.912	663.248

Източник: На базата на данни на НСИ, 2003-2009, и собствени изчисления.

- Нарастването на показателите за оценка на концентрацията на ТМД “търговски работници средно на 1 търговски обект” и “продажби средно на един търговски обект” е знак за прекратяване процеса на раздробяване на търговската мрежа в България, което се отчиташе като известен негатив в развитието на отрасъла. Основната причина, повлияла тези процеси, е

свързана с позиционирането на българския пазар на търговски обекти от типа „МОЛ“. Определено влияние оказва и инвестиционната инвазия от страна на световни търговски вериги, които намериха ниша на българския пазар както в сегмента на бързооборотни стоки – “Била”, “Кауфланд”, “Карфур” и др., така и в нехранителния сегмент – “Практикер”, “Мосю Бриколаж”, “Техномаркет”, “Технополис” и много други. Тези сериозни участници на пазара на потребителски стоки създават условия за засилване на конкуренцията и в този контекст съдействат за установяване конкурентоспособността в отрасъла на нови, по-високи базови равнища.

- Наблюдава се известен ръст и на показателя за степен на използване „продажби на един търговски работник“. Неговите стойности се установяват на нива от 175 845 хил. лв. през 2008 г., които са с 93 639 хил. лв. по-високи в сравнение с началото на периода. В този аспект търговията бележи значителен напредък, продиктуван главно от масовото прилагане на прогресивните форми на обслужване на клиентите, от въвеждането на съвременните технологии при осъществяване процесите на продажба, които рефлектират върху повишаване конкурентоспособността на търговския бизнес в страната.
- Равнището на организационна зенност през периода 2002-2005 г. се колебае в рамките на 162.660-169.800%, като през последната 2008 г. регистрира най-ниски нива от 141.965%. Основните причини трябва да се търсят в намаляване на броя на посредниците, понижения дял на вносните стоки, както и в позитивната насока на развитие на показателите за концентрация на ТМД.
- Търговията в България през изследвания времеви период откроява колебливи флукутации, за което свидетелстват показателите за „икономическа ефективност на база жив труд“ и „икономическа ефективност на база инвестиции в ДМА и на база придобити ДМА“. Тези показатели поставят акцента върху резултатите и регламентират търговията като отрасъл, гравитиращ около позитивните тенденции на развитие. Икономическите ефекти и инвестиционната активност апробират известни проблемни области, свързани с конкурентоспособността на търговията в България.
- Показателите за оценка на териториалното разполагане на търговските обекти в страната като „брой търговски обекти на 10 000 жители“ и „Брой търговски работници на 10 000 жители“ очертават положителен тренд на развитие през периода 2002-2007/2008 г. Той се диктува от нарастване на броя на търговските обекти и респ. от увеличаване на заетостта в отрасъла, като прави впечатление спадът на броя на търговските работници през последната година от изследвания период. Това е важен индикатор за ефективността на модерните технологии, които повишават производителността на труда в отрасъла и намаляват необходимостта от търговски работници. Съществува вероятност тези положителни тенденции

да се запазят при условие, че се реализират всички проекти за изграждане на търговски обекти, които са предвидени.

Анализът на показатели за оценка на състоянието на търговска мрежа в България за периода 2002 – 2008 г. очерта сравнително благоприятни тенденции в развитието на търговския бизнес в страната, но и локализира някои възможни насоки за развитие, които ще допринесат за издигане конкурентоспособността на отрасъла на нови по-високи равнища.

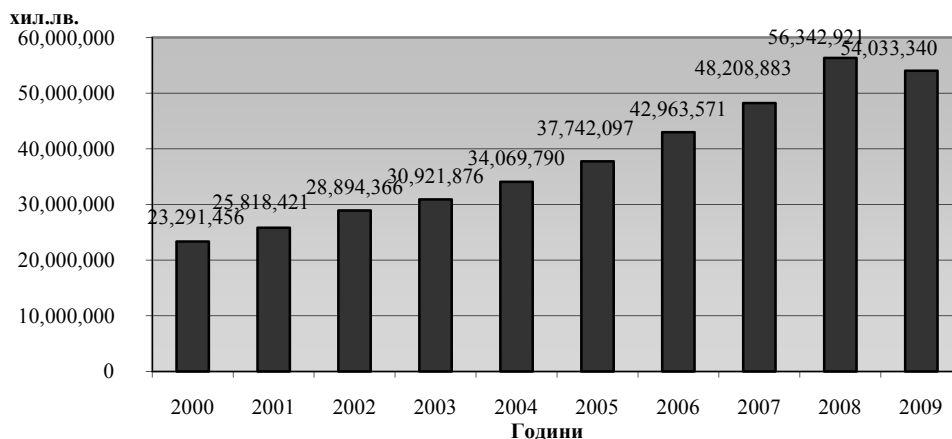
2.2. Оценка и анализ на паричните доходи, разходи и потребление върху развитието на търговския бизнес в България

Потреблението е фактор, оказващ влияние върху растежа на търговския бизнес. Основните аспекти в това направление са свързани с крайното потребление като основна цел на производството, което нараства над два пъти (232%) за периода 2000-2009 г. – от 23 291 456 хил. лв. до 54 033 340 хил. лв. (вж. фиг. 2), или средногодишен ръст от 4,5%. Развитието на крайното потребление има сходен темп с реалния ръст на БВП на годишна база, но все пак се наблюдава догонващо нарастване на фона на развитието на брутообразуването в основен капитал от 390.4% през 2009 г. спрямо 2000 г. и увеличението на вноса на стоки и услуги с 234.1% в сравнение с 2000 г. при ръст на износа спрямо същия базисен период от 222.2%. Последните индикатори са показателни за обновяването на дълготрайните материални активи, инвестициите в основен капитал и неблагоприятното изпреварващо развитие на износа пред вноса. Това изисква мерки за стимулиране на износа, предопределяни от разрастването на капиталовата база на националното стопанство и разширяването на експортния потенциал чрез отвореност на външнотърговската система. Трябва да се отбележи, че през 2009 г. в сравнение с предходната година се отчитат сериозни промени, свързани с: отрицателната стойност на реалния ръст на БВП на годишна база от –5% и понижението при крайното потребление с относителен размер от –6.2%. На тази база отчетеното понижение на вноса от –22.3% при намаление на износа от –9.8% е индикатор за подобряване на търговското салдо на страната на фона на неблагоприятното свиване както на износа, така и на вноса. Допълнително, след достигането на най-ниската точка в началото на 2009 г. през следващите месеци износьт започва да възстановява бавно и несигурно своите докризисни обеми.

През същия период доходите на домакинствата бележат стабилно нарастване в номинално изражение. Паричният доход средно на домакинство от 3530 лв. през 2000 г. достига 8807 лв. през 2009 г., което е отчетено увеличение от над два пъти (249.5%). През 2009 г. най-значим източник на доходите на домакинствата продължава да бъде работната заплата – 54%, като на второ място се нареждат доходите от пенсии (28.6%), което е показателно за значителния дял на пенсионерите в домакинствата и е ефект от влошаващата се демографска структура на българското население.

Фигура 2

Динамика на крайното потребление за периода 2000-2009 г.



Източник: Агенция за икономически анализи и прогнози (Министерство на финансите, дирекция “Икономическо планиране и анализи”). Достъпно на: <<http://www.aeaf.minfin.bg/bg/documents/Pok.xls>>. [15.02.2011].

За търговския бизнес с по-голямо значение е динамиката на реалните доходи, която разкрива действителната картина на способността на домакинствата да разширяват своето потребителско търсене (вж. табл. 5).

Таблица 5

Индекси на реалните доходи на лице от домакинството по години за периода 1995-2009 г.

Години	Години, приети за база														
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1995	100.0														
1996	68.9	100.0													
1997	59.9	86.9													100.0
1998	80.3	116.5	134.1	100.0											
1999	82.1	119.1	137.0	102.2	100.0										
2000	78.0	113.1	130.2	97.1	95.0	100.0									
2001	73.3	106.4	122.4	91.3	89.3	94.0	100.0								
2002	86.6	125.6	144.6	107.9	105.5	111.0	118.7	100.0							
2003	90.7	131.6	151.5	112.9	110.5	116.3	123.7	104.8	100.0						
2004	92.2	124.0	154.0	114.9	112.4	118.3	125.8	106.6	101.7	100.0					
2005	92.3	133.9	154.1	114.9	112.4	118.4	125.9	106.6	101.7	100.1	100.0				
2006	94.7	137.4	158.2	117.9	115.4	121.5	129.2	109.4	104.4	102.7	102.7	100.0			
2007	102.0	148.0	170.4	127.0	124.3	130.9	139.2	117.9	112.5	110.6	110.6	107.7	100.0		
2008	102.5	148.6	171.0	127.5	124.8	131.4	139.7	118.3	113.0	111.1	111.0	108.1	100.4	100.0	
2009	105.1	152.6	186.7	139.2	128.1	134.8	143.4	121.4	115.9	114.0	113.9	111.0	103.1	102.6	

Източник: Национален статистически институт. Достъпно на: <www.nsi.bg>. [12.01.2011].

Въпреки несигурното представяне в началото на новото столетие индексите на реалните доходи на лице от домакинството отчитат развитие, оценявано като незначително. Най-отчетливо увеличение за периода 2000-2009 г. се постига през 2002 г. спрямо предходната година – 118.7 процентни пункта, след противоречивото свиване и отстъпване в предходните периоди. Значителната нестабилност на реалните доходи предопределя способността за действително разширение на търговския бизнес, като единствената благоприятна перспектива се свързва със структурните промени в продуктовете предпочитания на домакинствата. Последното обаче ще означава, че при незначително нарастване на реалните доходи развитието на даден сегмент от пазара на потребителски стоки е възможно единствено при компенсиращо свиване на друг.

Същественото свиване на доходите през годините на прехода се преодолява едва през 2007 г., когато реалните доходи на домакинствата достигат и надхвърлят с 2% равнището на тези от 1995 г., което е крайно неблагоприятно и нарежда гражданите на Република България сред най-бедните в ЕС. Съгласно показателя БВП на човек от населението според стандартите на покупателната сила (PPS) страната се оценява с 44 пункта при средно значение за ЕС-27 = 100. През 2010 г. България достига 58 място по индекса на човешкото развитие (0.743) на ООН, използван като стандартизирано средство за сравнителна оценка на достигнатото благосъстояние.

В заключение темпът на нарастване на номиналните доходи има изоставаща скорост като компенсиращ ефект спрямо повишаването на потребителските цени, което се оценява като неприемливо. При това положение трябва да се отчита последователен изпреварващ прираст на реалните доходи, което в условията на икономическа криза е трудно постижимо.

В структурата на паричния разход на домакинствата дялът на разходите за храна се задържа на високо ниво от 38.4% през 2000 г., постепенно намалява до 34.2% през 2006 г., след което през 2008 г. отново се повишава до 34.9% – стойност, която се задържа и през 2009 г. Това състояние се комбинира с нарастващ дял на разходите в групите жилище, здравеопазване, съобщения и транспорт. През изминалите години динамиката на потребителските разходи е продукт на следните по-важни фактори: измененията в данъчната система, социалните плащания, косвените данъци върху потреблението, инфлацията, влиянието на валутния борд, нестабилността на международните цени на енергийните ресурси, реформите в здравната система, увеличеното предлагане на услуги и др.

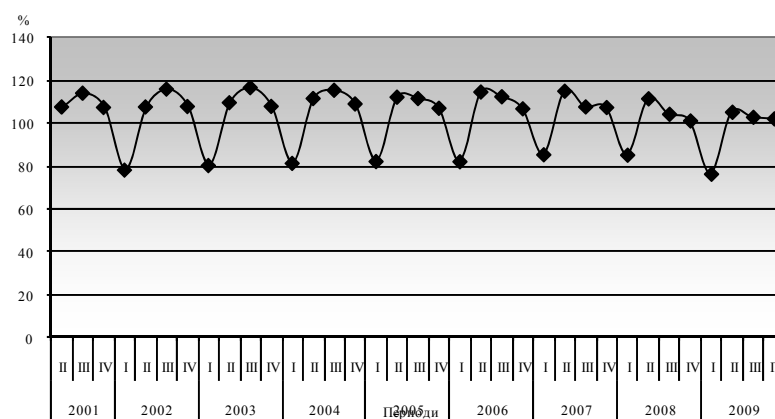
Потреблението е и ще продължи да бъде основен двигател в развитието на търговския бизнес в страната. Движеща сила в този процес ще са промените в паричните възможности на купувачите, ефективността на покупките, реструктурирането на домакинските бюджети и т.н.

В тази част на разработката се прави опит за моделиране на връзката между продажбите на дребно и паричните доходи средно на едно лице. Значимостта

на модела отчита специфичните особености на българската макроикономическа среда в изследваното направление. За целта подбираме само онези показатели за продажбите и доходите, за които има достатъчен брой наблюдения в рамките на обхванатия период. Систематизирана е информация за тримесечните верижни индекси на продажбите на дребно и паричните доходи средно на едно лице от домакинство за периода II.2001-IV.2009 г. (вж. фиг. 3 и 4) Чрез използването на инструментариума на статистическия анализ ще се даде точна оценка на параметрите на модел, чиято цел е да детерминира количествено фактора паричен доход средно на едно лице върху продажбите на дребно.

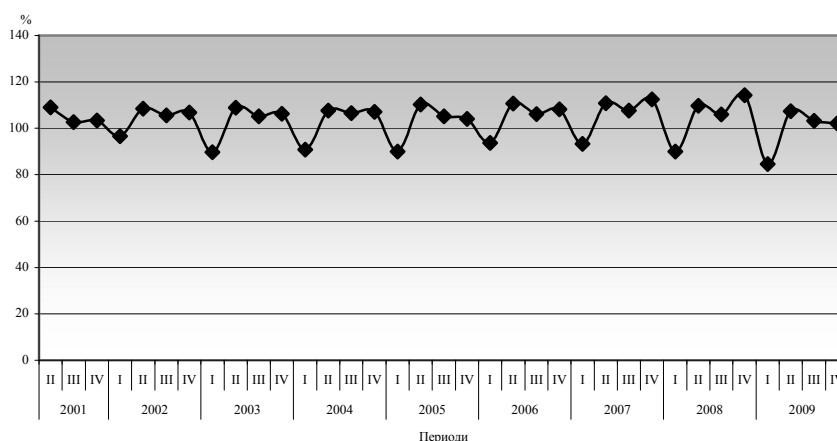
Фигура 3

Тримесечни верижни индекси на продажбите на дребно за периода II.2001-IV.2009 г



Фигура 4

Тримесечни верижни индекси на паричните доходи средно на едно лице от домакинството за периода II.2001-IV.2009 г.



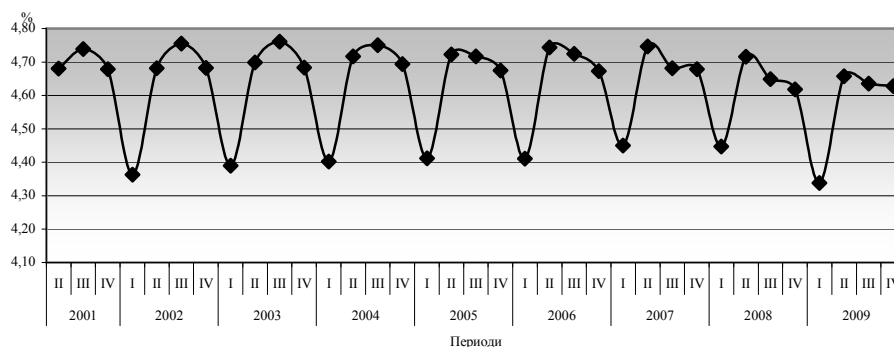
В графиките на двете фигури откриваме сходство в настъпващите промени по тримесечия, което потвърждава логиката на взаимовръзката между двете явления.

В класическия си вид, за да приложим корелационно-регресионния анализ, е необходимо елементите на наблюдаваните статистически редове да бъдат изградени от независими елементи. За тази цел ще извършим предварителни преобразувания, за да елиминираме автокорелацията в изходните данни. И тъй като разполагаме с темповете на растеж на изследваните явления, ще ги трансформираме, като използваме логаритмите на темповете на изменение при верижна основа. Подобна трансформация се прилага при наличие на експоненциална тенденция на развитието на изучаваните явления. След подобна трансформация познавателната стойност на оценките в тестваните модели ще е фактически измерител на теснотата на зависимостта между темповете на растеж на тримесечните парични доходи средно на лице и продажбите на дребно.

Визуалната инспекция на динамичния ред на логаритмите на верижните индекси, както и на продажбите на дребно, съдържа ясно изразен сезонен компонент с променлива амплитуда към края на обхванатия в изследването период (вж. фиг. 5 и 6). Оценките за темпа на изменение на продажбите на дребно през първото тримесечие са значително по-ниски, и обратно – през останалите тримесечия на всяка календарна година значително по-високи от среднотримесечните индекси на продажбите за целия изследван период. В модела не се прибегва до сезонно изглаждане, тъй като това може да изопачи изучаването в следващите етапи на това изследване.

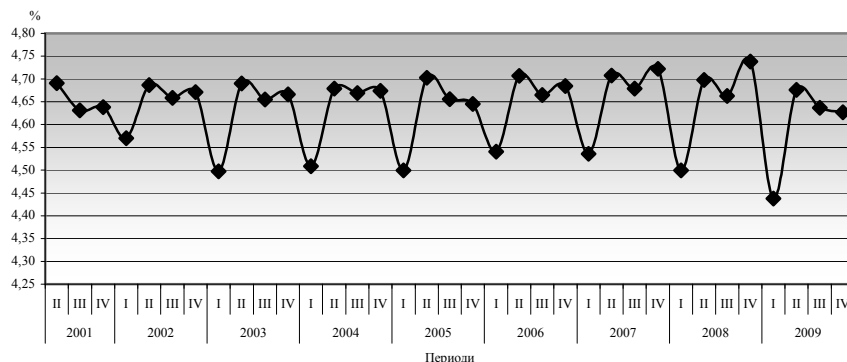
Фигура 5

Логаритми на верижните индекси на продажбите на дребно за периода II.2001-IV.2009 г.



Фигура 6

Логаритми на верижните индекси на паричните доходи средно на едно лице от домакинството за периода II.2001-IV.2009 г.



Трансформирането създава стационарни серии от изходни данни, тъй като описаните икономически явления имат нестационарна природа и пренебрегването на това обстоятелство би подложило на съмнение обективността на изследването. Тестът е реализиран чрез прилагане на разширения критерий на Дики и Фулър (Augmented Dickey-Fuller test statistic) при включване както на константа (Constant), така и на константа и линейен тренд (Constant, Linear Trend), при избора на лаг на зависимата променлива 1. Оценките сочат, че трансформираните променливи са интегрирани от първи ред и можем да пристъпим към следващите етапи на изучаването (вж. табл. 6).

Таблица 6

Тестване на логаритмично трансформираните редове за интегрираност

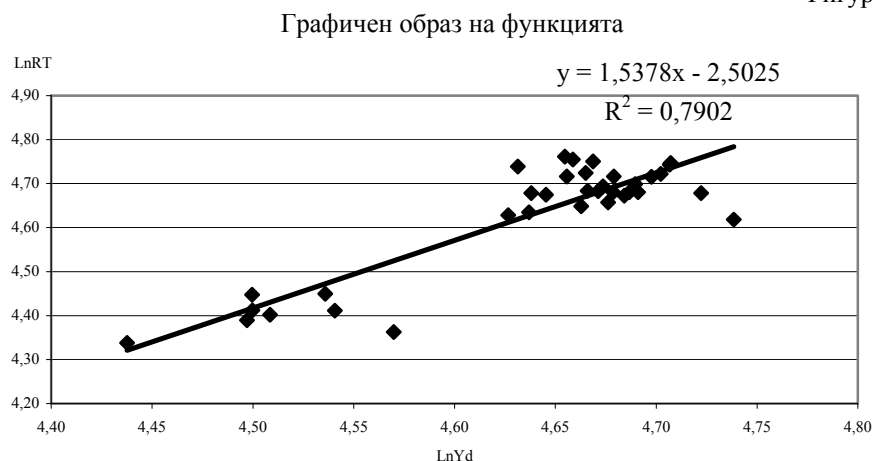
Null Hypothesis: логаритмите на тримесечните верижни индекси на продажбите на дребно съдържат единичен корен (has a unit root)		
Augmented Dickey-Fuller test statistic	t-Statistic	Prob.*
Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 1 (Fixed)	-7,572768	0,0000
Exogenous: Constant Lag Length: 1 (Fixed)	-7,561856	0,0000
Null Hypothesis: логаритмите на тримесечните верижни индекси на паричните доходи средно на едно лице има единичен корен (has a unit root)		
Augmented Dickey-Fuller test statistic	t-Statistic	Prob.*
Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 1 (Fixed)	-6,179107	0,0001
Exogenous: Constant Lag Length: 1 (Fixed)	-6,265817	0,0000

Оказва се, че и двете трансформирани променливи са стационарни, като има периоди, когато те се развиват сходно, което е индикация за силни дългосрочни отношения една с друга.

С цел оценка на основния канал, който оказва влияние върху растежа на търговския бизнес, ще тестваме линейен регресионен модел. Регресионният модел между логаритмите на темповете на растеж при верижна основа на

продажбите на дребно и паричните доходи средно на едно лице, които са екзогенна величина, ще се използва, за да покаже посоката и силата на влияние на тази фундаментална движеща сила (вж. фиг. 7).

Фигура 7



За изходна постановка на модела приемаме логаритмите на темповете на растеж на продажбите на дребно като резултативна променлива, а логаритмите на темповете на растеж на доходите на домакинствата – като факторна променлива. С помощта на регресионния анализ ще се измери количествено влиянието на фактора върху резултата. Моделът ще се опита да докаже, че с увеличаване темповете на растеж на дохода на домакинствата се увеличават и темповете на растеж на продажбите в търговията на дребно. Моделът е построен като двойнологаритмичен, което е препоръчителна функционална форма (вж. табл. 7). Графично зависимостта между променливите е представена с помощта на корелограма, с която може да се определи типът на зависимостта между двете променливи. Чрез допълнителен тест се отхвърля хипотезата за наличие на автокорелация в остатъчните елементи около регресионната линия на тествания модел. Това се потвърждава от коефициента на Нойман, който има значение от 2,0891 и попада в границите на интервала $K' = 1,236$ и $K'' = 2,670$. Окончателният извод е, че така построеният модел може да се оцени като добър. Изводът се потвърждава и от конкурентния тест на Дърбин-Уотсън.

Направени са допълнителни тестове за отсъствието на хетероскедастичност и нормалност на разпределението на остатъчните елементи, които с висока степен на сигурност потвърждават, че тестваният модел е коректно детерминиран. Например отклоненията нямат постоянна вариация, което е желателно и означава, че се отчита хомоскедасцитет. Jarque Berra статистика е 6.62 и съответната стойност на P е 0.04. Тъй като p -value е под 0.05, приемаме нулевата хипотеза, което означава, че остатъчните елементи са нормално разпределени. Последното отново потвърждава предположението, че тестваният регресионен модел е добър. White Heteroskedasticity Test: F-statistic

= 0,127354 (Probability = 0,880866) и Obs*R-squared = 0,276386 (Probability = 0,870930).

Таблица 7

Обобщени оценки на тествания модел

Dependent Variable: SERIES LnRT				
Method: Least Squares				
Sample: 1 31				
Included observations: 31				
SERIES LnRT=C(1)+C(2)×SERIES LnYd				
Coefficient		Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-2,502478	0,639635	-3,912354	0,000400
C(2)	1,537755	0,137916	11,149940	0,000000
R-squared	0,790238	Mean dependent var		4,628488
Adjusted R-squared	0,783882	S.D. dependent var		0,131168
S.E. of regression	0,060978	Akaike info criterion		-2,701157
Sum squared resid	0,122705	Schwarz criterion		-2,612280
Log likelihood	49,27024	Durbin-Watson stat		2,089175

За отрицателната стойност на пресметнатия независим параметър (-2,502478) в регресионния модел не може да се даде коректно определение, тъй като при липса на промяна в темповете на растеж на тримесечните парични доходи средно на едно лице според модела ще се отчита намаление на темповете на растеж на продажбите на дребно. Единствената логика на подобна отрицателна оценка може да бъде открита в рационалността на поведението на аверсивния по своята рискова толерантност краен потребител, който, алармиран от липсата на нарастване на собствения си доход, ще ограничи защитно и своето индивидуално потребление, а оттам и темповете на развитие на продажбите на дребно. Същевременно в общия случай в ситуации, при които онази част от продажбите на дребно, независеща от темповете на изменение на паричния доход средно на едно лице, е отрицателна, ще е главният източник на депресивните състояния, в които попада търговският бизнес. Освен това, тълкуването трябва да съобрази и влиянието на инфлацията, чрез която може да се обясни отрицателният знак на независимия член, тъй като положителното нарастване на равнището на потребителските цени при неизменни доходи ще свива както реалните доходи, така и потреблението, а оттам и продажбите на дребно. И не на последно място, отрицателната величина може да означава, че щом не се отчете нарастване на паричните доходи средно на едно лице, то лицето ще предпочете да отложи потреблението си, ще ограничи своето търсене и крайно потребление, което ще намери отражение в намаляване на темповете на растеж на продажбите на дребно. В този ред на мисли се потвърждава и логическата връзка, че ако темповете на растеж на продажбите на дребно останат неизменни, ще отчетем темп на паричните доходи от 101.7%, или това е точката, в която регресионната линия пресича абсисната ос, т.е. в положителната ѝ част. Тези разсъждения върху отрицателната стойност на независимия параметър

обясняват какво може да бъде влиянието на несигурността върху продажбите на дребно, изразено чрез очакванията на потребителите.

Резултатите показват, че темповете на растеж на продажбите се намират в статистически значима положителна зависимост спрямо темповете на растеж на паричните доходи. Положителната оценка на параметъра потвърждава логическото предположение за правопрпорционална връзка, при която с повишаването на паричните доходи средно на едно лице ще растат и продажбите на дребно. Или след като темповете на растеж на паричните доходи средно на едно лице преминат критичната стойност от 101.7%, продажбите на дребно ще се увеличават с 1.5377 за всеки следващ процент нарастване в темпа на растеж на паричния доход. Коефициентът на регресията (1.5377) е значим в уравнението, тъй като има изключително висока t-статистика (11.1499). В този конкретен случай тестовата характеристика на t-статистика кореспондира автоматично с получената стойност $p < 0.0001$. Последното показва силна значимост на коефициента.

Оценката за връзката между двете променливи е положителна и силна $r = 0.88$, допълнително е проверена значимостта на корелационния коефициент ($t_{\text{емп.}} = 9.5$), потвърждаваща неговата надеждност ($|t_{\text{емп.}}| \geq t_{\alpha}$ при $k = 29$ и $\alpha = 0,01$ $t_{\alpha} = 2.4$). Последното потвърждава логическата причинно-следствена връзка между логаритмите в темповете на продажбите на дребно и паричните доходи средно на едно лице. Полученият индекс на корелация и изведеният от него индекс на определеността r^2 по своята познавателна стойност обясняват над 79% от вариациите в темповете на растеж при верижна основа на продажбите на дребно и паричните доходи средно на едно лице, което е съществено. Разбира се, теглото на необяснената вариация е 0.21 (21%), детерминирана от комплексното въздействие на други фактори, които не са включени в този модел.

Конструираният модел е добре зададен и има статистически значими параметри, което доказва икономическата състоятелност на увеличаването на доходите средно на едно лице за развитието на търговския бизнес в страната.

2.3. Външнотърговската дейност и вносът като движеща сила на търговския бизнес в България

През периода до 1989 г. у нас се прилага своеобразен затворен икономически модел, тъй като националната икономика е отворена преимуществено към страните на Съвета за икономическа взаимопомощ (СИВ), с които се осъществяват 70-83% от външната търговия (Илиев, И. и др., 2004, с. 93). Същевременно с останалите държави тя осъществява незначителен стокообмен. На вътрешния пазар се установява траен дефицит, а външната търговия заема подчинена роля. Делът на вносните стоки, предлагани на вътрешния пазар, е незначителен. При действащия икономически модел липсват благоприятни условия за търговския бизнес, тъй като разпределението

и използването на наличните ресурси не се определя от действителните потребности на икономиката.

През годините на прехода започва външнотърговска либерализация, съпътствана с ценова либерализация. Основен проблем е липсата на подходящо законодателство и правила за пазарно поведение, за приватизация и реструктуриране на собствеността. Всичко това води до спад в производството, значителна инфлация и отсъствие на подходяща бизнес-среда за развитие на конкурентни отношения. Едва през 1996 г. с членството на България в Световната търговска организация се въвеждат международните правни норми във вътрешното ни законодателство и се хармонизира митническото право. Това предполага подобряване на позициите на страната ни в международната търговия и постепенно нарастване на изнесените и внесените у нас стоки.

В тази насока съществено значение имат и започналите преговори за присъединяване на България към ЕС. Страната ни активизира своята външна търговия и сключва множество двустранни споразумения за свободна търговия с различни държави. Свободната търговия съдейства за формирането на конкурентна среда за развитие на бизнеса, вкл. и търговията, стимулира технологичните иновации и благоприятства международната специализация на производството. С присъединяването на България към ЕС през 2007 г. тя става част от Единния европейски пазар и получава правото да се възползва от формираната зона за свободна търговия, предлагаща намалени мита, по-големи възможности за икономии от мащаба на производството, увеличаване на разнообразието от стоки и услуги в резултат от усилване на конкуренцията, по-голямо влияние в преговорите с останалия свят.

Като част от европейския пазар българските потребители получават по-голям достъп до европейските продукти, при което се повишава търсенето на по-качествени стоки, предлагани на разумни цени, за разлика от потреблението на масовите стоки с по-ниско качество, внесени основно от Турция и азиатските страни (Китай, Малайзия, Индия). Спазването на приетите изисквания на ЕС при внос на стоки, въведените системи за контрол на качеството, както и различните санитарни и ветеринарни изисквания към внасяните стоки гарантират произхода на стоките и тяхното качество. Размерът на стокообмена нараства и същевременно се променя регионалната и продуктовата структура на вноса и износа.

С цел разкриване на значимостта на вноса за развитието на икономиката, и по-точно за вътрешната търговия, е изследван стокообменът на България с останалите държави за периода 2001-2008 г. През посочения период се наблюдава стабилно увеличаване на стокообмена, въпреки че неговият размер е значително по-малък от този на останалите страни-членки на ЕС. За девет години българският износът нараства 2.9 пъти, или с 10 024.4 млн. евро, а вносът се увеличава още повече – 3.7 пъти, или с 17 502.8 млн. евро (вж. табл. 8). Представените данни ясно очертават водещата позиция на вноса и отразяват наличието на сравнително позитивна бизнес-среда за развитие на

търговската дейност в страната в резултат от отварянето на националната икономика, либерализацията и приватизацията, с цел постепенно включване в процеса на икономическата глобализация.

Таблица 8
Основни показатели за външнотърговската дейност на България за периода 2001-2008 г.

Години	Износ, млн. евро	Отн. прираст на износа, %	Внос, млн. евро	Отн. прираст на вноса, %	Търговско салдо, млн. евро	Отн. прираст на търг. салдо, %
2001	5 714.2	8.78	7 492.6	14.69	-1 778.4	38.95
2002	6 062.9	6.10	7 940.9	5.98	-1 878.0	5.60
2003	6 668.2	9.98	9 093.8	14.52	-2 425.6	29.16
2004	7 984.9	19.75	10 938.4	20.28	-2 953.5	21.76
2005	9 466.3	18.55	13 876.1	26.86	-4 409.7	49.30
2006	12 011.9	26.89	17 574.1	26.65	-5 562.3	26.14
2007	13 511.9	12.49	20 757.2	18.11	-7 245.3	30.26
2008	15 277.5	13.07	24 035.8	15.80	-8 758.3	20.88

Източник: БНБ. Индикатори на външния сектор. Достъпно на: <http://www.bnb.bg/bnb/home.nsf/fsWebIndexBul>. [10.02.2010].

Въпреки непрекъснатото нарастване на вноса и износа в абсолютен размер през последните две години се наблюдава неблагоприятна тенденция, свързана с техният относителен прираст на верижна основа. Относно износа относителният прираст рязко намалява от 26.89% през 2006 г. на 12.49% през 2007 г., а за последната година от изследването е налице малко увеличение, като прирастът за 2008 г. е 13.07%. По-неблагоприятно е състоянието при вноса, където относителният прираст през 2007 и 2008 г. непрекъснато намалява – съответно от 18.11 до 15.80%. Като причина за това състояние се посочва настъпилата през 2007 г. световна икономическа криза, която намира отражение и у нас. През следващите няколко години тя ще се проявява все по-изразително в свиване на потреблението и съответно на вноса, повишаване на безработицата и намаляване на икономическия растеж на страната.

Като основен проблем във връзка с увеличаването на външнотърговския обмен се извежда все по-голямото разтваряне на “ножицата” на търговския дефицит. В резултат от по-бързото нарастване на вноса спрямо износа с всяка изминала година расте отрицателното търговско салдо на страната, което през 2008 г. достига 8 758.3 млн. евро. За изследвания период средногодишният темп на прираст на вноса е с 3.4% по-голям от този на износа и възлиза на 17.7%. Това в значителна степен влияе негативно върху стремежа към намаляване на отрицателното търговско салдо на България. Същевременно заливането на вътрешния пазар с голямо количество вносни стоки, предлагани на по-ниски цени, потиска производството и ограничава търсенето на стоки местно производство.

Все по-нарастващият интерес на българския потребител към вносните стоки се дължи до голяма степен и на прилаганата активна, дори в някои случаи агресивна рекламна кампания на чуждестранните продукти от известни марки.

Рекламните послания привличат вниманието на купувачите и пренасочват пазарното търсене към точно определени продукти на вносителите. В резултат от тези насочващи методи, съобразявайки се с променящите се потребителски изисквания, търговците бързо адаптират своето предлагане, като включват в асортимента си търсените вносни стоки.

Интензивното навлизане на мултинационални търговски вериги в България и тяхното инвестиране в създаването на широкоплощни търговски обекти е важна предпоставка за увеличаване вноса на потребителски стоки през последните години. Като се има предвид, че тези мощни компании поддържат търговски взаимоотношения с утвърдени световни производители на различни марки продукти, то е напълно обяснимо присъствието на толкова голям брой вносни стоки на българския пазар. В повечето случаи веригите имат сключени дългосрочни договори за реализация на продуктите на редица чуждестранни производители, което им позволява, от една страна, да предлагат разнообразен асортимент, а от друга – да получават значителна отстъпка от цената при продажба на достатъчно голям обем продукти на съответния производител.

Влиянието на глобализацията и интернационализацията в посока към стимулиране на търговския бизнес в България се проявява значително в степента на отвореност на националната икономика. Тя отразява зависимостта на страната от външната търговия и нейното участие в международната размяна на блага. За определяне на равнището на отвореност на националната икономика се изчислява процентното отношение на износа, както и на вноса към БВП. В рамките на изследвания период 2001-2008 г. относителният дял на износа в рамките на БВП на страната се увеличава с 6.4% и през 2008 г. достига 44.8% (вж. табл. 9). Тази стойност отразява наличието на експортен потенциал и на бизнес-среда, стимулираща местното производство на стоки и тяхната реализация извън националните граници. Нарастването на показателя е сигнал за активизиране и разширяване на търговските отношения на България с нейните чуждестранни партньори. Трябва да се отбележи, че през последните две години въпреки нарастването на износа в абсолютен размер относителното му измерване спрямо БВП на страната намалява.

Необходимо е да се уточни, че твърде малкият прираст на износа през 2007 и 2008 г., а оттам и на относителния му дял спрямо БВП през тези години се дължи в известна степен на промените в начина на отчитане на външната търговия в условията на членството на България в ЕС. Проблемите с обхвата и качеството на данните от системата „Интрастат“ оказват влияние върху отчетения размер на вноса и износа, чийто реален размер може да е донякъде подценен. Все пак основната причина за по-малкото нарастване на износа е свързана с по-ниската конкурентоспособност на стоките местно производство на Единния европейски пазар.

Таблица 9
Показатели за равнище на отвореност на българската икономика за периода
2001-2008 г.

Години	Отн. дял на износа в БВП, % (E)	Отн. дял на вноса в БВП, % (I)	Отн. дял на търг. салдо в БВП, % (T)	Коеф. на зависимост от външ. търговия (D)
2001	37.6	49.3	-11.7	43.5
2002	36.6	47.9	-11.3	42.3
2003	37.7	51.4	-13.7	44.6
2004	40.2	55.1	-14.9	47.7
2005	43.3	63.4	-20.2	53.4
2006	47.6	69.6	-22.0	58.6
2007	46.8	71.8	-25.1	59.3
2008	44.8	70.4	-25.7	57.6

Източник: БНБ и собствени изчисления, Индикатори на външния сектор, Достъпно на:
<<http://www.bnb.bg/bnb/home.nsf/fsWebIndexBul>>. [10.02.2010].

Сравнително по-бързо нараства относителният дял на вноса спрямо БВП. От 47.8% през 2000 г. той достига 70.4% през 2008 г. Това очертава значителната зависимост на българската икономика от вноса и извежда необходимостта от създаване на благоприятни условия за стимулиране на вътрешното производство и търговия. Въз основа на изчислените два показателя за равнище на отвореност на икономиката е възможно определянето на обобщен показател, наречен „коефициент на зависимост от външната търговия” (D).⁶ Неговата висока стойност 57.6 за последната година от изследвания период отразява все по-голямата зависимост на нашата страна от външната търговия, което се дължи предимно на бързо нарастващия внос. Наличието на високо равнище на отвореност на националното стопанство разкрива същественото влияние на процесите на глобализация и интернационализация върху него.

С цел по-детайлно изследване на вноса се изчислява коефициент на проникване на вноса (Import Penetration Ratio), който се определя като отношение между вноса и разликата между БВП и нетния износ. По своята същност знаменателят при изчисляване на посочения коефициент представлява сумата от крайното потребление и бруто капиталобразуването (вж. табл. 10).

$$IPR = \frac{M}{GDP - (X - M)} = \frac{M}{(C + G) + I}, \text{ където}$$

IPR е коефициентът на проникване на вноса;

⁶ Коефициентът на зависимост от външната търговия е въведен от Мишел Пейро $D = \frac{I + E}{2}$, където I е относителният дял на вноса в БВП (%), E – относителният дял на износа в БВП (%).

GDP – брутният вътрешен продукт;

M – внос;

X – износ;

C+G – крайното потребление (лични потребителски и държавни разходи);

I – инвестиционните разходи (брутно образуване на основен капитал и промени на стоковите запаси).

Коефициентът разкрива в каква степен местното търсене се покрива от внос и отразява важността на вноса като движеща сила, стимулираща търговската дейност. Във връзка с това е необходимо да се познава добре структурата на БВП по компоненти на крайното потребление, прилагайки разходния подход за неговото формиране. Този подход е свързан с крайните потребители на обществения продукт и разходите, които те правят за неговата реализация. Съвкупните разходи се представят като сума от потребителските разходи (PC), инвестиционните разходи (I), държавното потребление (G) и чистите разходи на чуждите икономически субекти (X-M) (Владимиров, В. и колектив, 2005, с. 33).

Получените стойности на коефициента на проникване на вноса очертават тенденция към постоянно нарастване до 2006 г., когато той достига максимален размер от 0.700 в рамките на целия изследван период (вж. табл. 10). Изключение прави 2002 г., когато е налице намаление на коефициента спрямо предходната година с 0.034. Резултатите показват твърде голяма зависимост от вноса на националната икономика, вкл. и на търговския сектор.

Таблица 10

Коефициент на проникване на вноса

Година	БВП, млн.лв.	Крайно потребление, млн.лв.	Бруто капи- талообразуване, млн.лв.	Износ, млн.лв.	Внос, млн.лв.	Статическа разлика	Коеф. на проникване на вноса
2001	29709	25818	6141	16510	18760	0	0.587
2002	32402	28894	6405	16700	19423	-174	0.553
2003	34628	30922	7511	18446	22174	-77	0.578
2004	38823	34070	8976	22123	26603	257	0.614
2005	42798	37742	11971	25766	32692	11	0.657
2006	49361	42964	15667	31861	41131	0	0.702
2007	56521	48209	20798	35831	48317	0	0.700
2008	66728	56343	25586	40351	55552	0	0.678

Източник: НСИ и собствени изчисления, БВП – разходи за крайно използване – национално ниво, Достъпно на: <http://www.nsi.bg/ORPDOCS/GDP_1.1.3.xls>. [15.12.2009].

През последните две години – 2007 и 2008, се наблюдава понижение на коефициента на проникване на вноса, но все още стойностите са достатъчно

големи. През 2008 г. близо 67.8% от крайното потребление и бруто капиталообразуването в страната са били задоволени с вносни стоки. Този висок процент показва невъзможността на местното производство да задоволява вътрешното търсене, което намира отражение съответно и в особеностите на търговския бизнес. Той функционира, предлагайки вносни стоки, и зависи във все по-голяма степен от чуждестранните производители и тяхната ценова политика. Поради недостатъчното местно производство, ниската конкурентоспособност на българските продукти и натиска на чуждестранните производители да реализират своята продукция на нашия пазар търговците все повече обогатяват предлагания асортимент, като включват в него предимно вносни стоки.

Изследването на структурата на вноса в продукти и териториален аспект предоставя важна информация за подобряването или влошаването на условията на търговия, за наличието или липсата на подходяща външнотърговска специализация. През 2008 г. в продуктовата структура на вноса в България най-голям дял от 33.9% продължават да имат суровините и материалите (дървесина, метали, химични вещества и продукти), които възлизат на 8592.9 млн. евро. След тях се намират инвестиционните стоки като машини, съоръжения, оборудване и др., които заемат 27.3% от общия внос на страната. Ако през следващите няколко години те бъдат предпоставка за повишаване на производството и подобряване на потенциала за износ на страната, това може да се изведе като благоприятна тенденция.

Трета позиция заемат енергийните ресурси с дял от 21.6% от годишния внос и стойност от 5459.4 млн. евро. Спрямо предходната 2007 г. те са нараснали най-много – 1156.8 млн. евро. С най-малък дял са потребителските стоки, които включват храни, напитки, тютюн, облекло, обувки и др., заемащи 17.2% от общия внос на страната. Представената структура не е претърпяла съществени промени в сравнение с предходната 2007 г. Тя се запазва почти идентична през целия изследван период, но в значителна степен оказва влияние върху развитието на търговския бизнес. Тъй като основната част от внесените стоки са индустриални и формират 82.8% от вноса през 2008 г., те са важен фактор при търговията с индустриални стоки. От своя страна количеството и качеството на внесените потребителски стоки въздействат съществено върху търговията с тях на вътрешния пазар.

Като основен търговски партньор на България се утвърждава Европейският съюз, особено след като нашата страна стана негов пълноправен член. Трябва да се има предвид, че 60.2% от износа и 56.9% от вноса ни се реализират с Общността. Следователно над половината от стокообмена на България през 2008 г. е с ЕС – 58.1%. Представените данни отразяват успешното адаптиране на националната икономика към Единния европейски пазар, на който като основни търговски партньори на България се утвърждават Германия, Италия и Гърция. Във все по-голяма степен търговският бизнес у нас се обвързва с тези страни. Присъединяването към ЕС осигурява на българския потребител все по-качествени и разнообразни продукти, които се предлагат в търговските обекти и формират значителен дял от техните продажби.

Нараства и стокообменът със страните от ОНД, сред които най-важно място заемат Русия, Грузия и Украйна. През 2008 г. вносът, реализиран от Русия, бележи най-голям ръст и е с най-голяма стойност – 7054.2 млн.лв. спрямо всички останали страни-вносители. Активизира се външната търговия на България с балканските страни, както и с тези от Азия и Америка. Въпреки това в условията на глобализация и интернационализация реализираният стокообмен преди всичко със страните извън ЕС е недостатъчен.

Изследването на конкурентоспособността на икономиката и отрасъл „Търговия“, паричните доходи на населението и външнотърговския обмен очертава сравнително благоприятни тенденции в развитието на търговския бизнес в страната, но и откроява някои насоки и резерви, които биха могли да окажат положително въздействие върху растежа на търговския бизнес.

3. Възможности за развитие на търговския бизнес в съвременните икономически условия

Състоянието на търговския бизнес в България изисква прилагането на някои основни мерки, които биха допринесли за повишаване на неговата конкурентоспособност в сравнително краткосрочен времеви диапазон:

- Подобряване на административно-правните условия за осъществяване на търговския бизнес и засилване ролята на държавата като важна предпоставка за успеха на търговията. Това ще допринесе за цялостно подобряване на бизнес-средата, която не е особено благоприятна към сегашния момент, предвид резултатите от годишния доклад за глобалната конкурентоспособност, според който българската икономика се нарежда на 41 място от общо 55 държави в света. Конкурентоспособността на икономиката трябва да бъде стимулирана чрез намаляване на първоначалните административни и други разходи и чрез опростяване и ускоряване на административната процедура по законово стартиране на нов бизнес. Относителната стабилност на нормативно-правната уредба и осъществяването на необходимите усъвършенствания, които да стимулират бизнес-средата при широк диалог с бизнеса и неговите представители, ще създаде предвидимост и по-голяма контролируемост на условията за реализиране на стопанска дейност.
- Разработване на съвременни маркетингови стратегии като алтернатива пред търговския бизнес, която може да съдейства за повишаване конкурентоспособността на отрасъла, при условие, че превантивно се избягнат възможностите за координиране на тези стратегии между участниците на пазара. По този начин ще се запази и доразвие провежданата политиката за стимулиране на конкуренцията в тази област, защото тя е от основно значение за ефективното функциониране на единния пазар в полза на потребителите. Това налага санкциите да имат определено дисциплиниращо въздействие върху предприятията, да водят

до подобряване на целия бизнес-климат на съответните пазари, да осигуряват по-голяма защита на интересите на потребителите, които понасят ефектите от нарушенията на правилата на конкуренцията. За целта трябва да се обмислят промени в законодателството, които да въздействат превантивно върху намеренията за умишлено пряко или косвено определяне на цени, квотно разпределение на пазара, географско разпределение на пазари, клиенти и други картелни образувания между агентите на обмена.

- Развитие на научноизследователската и развойната дейност като носител на огромен потенциал, който може да повлияе решаващо в положителна посока върху конкурентоспособността, ако се обедини с търговската практика.
- Улесняването на достъпа до инвестиционен капитал е фактор с голямо значение за развитието на търговския бизнес. Финансовата подкрепа от страна на банковите институции ще допринесе за по-високата конкурентоспособност на отрасъла.
- Изграждане и поддържане на ефективна система за привличане на чуждестранни инвестиции.
- Оценяване на обективното влияние на външните и вътрешните фактори, рефлектиращи върху стопанската дейност на търговските фирми, и самоорганизация от тяхна страна.
- Повишаване нивото на мениджмънта на човешките ресурси, ангажирани в сферата на търговията.
- Засилване ролята на неправителствените организации във връзка с оптимизиране контрола върху безопасността на предлаганите стоки и услуги, повишаване ефективността при защитата икономическите интереси на потребителите, оптимизиране контрола върху нелоялните търговски практики, използвани при рекламата на стоки и услуги, повишаване на потребителската култура чрез по-голяма информираност.
- През следващите години Интернет ще се наложи като предпочитан източник за информация и комуникация от търговците, за популяризиране на тяхната дейност и за сключване на онлайн сделки. Това изисква подобряване на технологичната инфраструктура на фирмите посредством обновяване на наличната техника, увеличаване степента на компютризация и Интернет-достъп; популяризиране на предимствата на електронния подпис и предлаганите административни и други услуги за бизнеса по електронен път; повишаване на сигурността при извършване на електронни трансакции чрез усъвършенстване на технологиите за криптиране на информацията и антивирусна защита.

- Изграждане на по-добра и дългосрочна стратегическа визия на търговския бизнес, която може да намери израз в прилагането на съвременните бизнес-формати.

Въз основа на направените оценки и анализ в предходната част смятаме, че съществуват политики и инструменти, чрез които да се подобри общественото благосъстояние и стабилността на икономическата система, както и да се създаде подходящ комплекс от мерки за противодействие на глобалната икономическа несигурност. Тези резерви съществуват в следните насоки:

1. Съвременните търговски формати като предпоставка за повишаване конкурентоспособността на търговския бизнес в България

При съвременните икономически условия повишаването на конкурентоспособността в тази сфера се свързва главно с появата на нови и конкурентни формати на традиционните търговски обекти, каквито са аутлетите, пауър центровете, търговските центрове от типа „мол“, търговските паркове и др. Причината за това е, че развитието на модерни търговски площи у нас започна едва преди няколко години. Успехът на всяка търговска площ зависи от множество фактори, като основните сред тях са местоположението, транспортните връзки, модерната архитектура и дизайн, рекламата, целевите групи и мениджмънтът и др.

Значението на търговския формат „аутлет“ се определя главно от потенциала, който разкриват тези обекти, като предоставят възможност на различни фирми да предлагат на крайните клиенти облекла и аксесоари от неактуални колекции на известни модни марки на значително по-ниски цени (отстъпката може да достигне 50%). Следователно този тип търговски обекти могат да се позиционират на българския пазар, но при условие, че в търговската мрежа са силно представени световните модни постижения. Причината за такова изискване при налагането на търговските обекти от типа „аутлет“ е, че не е сериозно да се говори за тяхното бъдеще, ако съществуват само няколко магазина, специализирани в предлагането на дрехи и аксесоари от популярни модни дизайнери, защото едва ли ще има толкова продукти от изоставани колекции, които да се изложат в аутлет.

В сегмента „едрогабаритни стоки за дома“ своето място трябва да намери т. нар. пауър център, който концептуално представлява едноетажен търговски обект, включващ супермаркети, бутици за дрехи, мебелни магазини, кафенета и ресторанти, огромни паркинги, разположен на разстояние до 3 км от по-малки градове. Тези центрове предлагат специфични продуктови групи, обслужващи жилищното обзавеждане и поддържането на дома, които трябва да заемат все по-сериозни позиции в бюджета на българското домакинство и респ. в търговската практика.

Съвременният модерен облик на търговията в България се свързва и изграждането на търговски обекти от типа „мол“. По-късната им поява в сравнение с останалите източноевропейски държави е индикатор за

изоставащото развитие на модерните търговски формати в страната. Комбинацията от много търговски обекти и развлечения на едно място е успешна концепция почти навсякъде в света. Работната дефиниция за търговски център, прилагана в Европа, е търговска собственост, планирана, изградена и управлявана като единно цяло, обхващаща търговски единици и обществени зони с търговска площ най-малко 5000 кв.м (Lambert, J., 2006, p. 35) (към състава на които се числят и тези от типа “мол”). Според прогнозните резултати от проучването на пазара на международната компания за пазарни изследвания „Research and Markets” България е с ръст в предлагането на брутната площ в търговските центрове в размер на 350% към 2009 г. спрямо 2007 г. За сравнение през същия период в Централна Европа е достигнат среден ръст по този показател от 60%. Бумът в изграждането на модерни търговски площи е следствие от очакването голяма част от планираните проекти да бъдат завършени въпреки затрудненията, предизвикани от икономическата криза, а онези, чието финансиране е затруднено, биват замразявани. В резултат от това на пазара се реализира значително предлагане на свободни търговски площи. Също така в голяма част от населените места се достига до значителна концентрация и изчерпване на потенциала за създаване на нови търговски центрове от типа “мол”. Реализирането на тези проекти има особено значение за търговията на страната предвид факта, че по показателя “площи в модерни търговски центрове на човек от населението” България има най-ниската оценка в Европа – 15 кв.м модерна търговска площ на 1000 човека. Средните стойности на този показател за Европа са между 170 и 180 кв.м търговска площ на 1000 човека, което поставя нови предизвикателства пред търговския бизнес в страната с оглед на неговото адекватно конкурентно позициониране.

Пред съвременната търговия потенциална възможност представляват и т. нар. търговски паркове, които като комплекс от магазини се разполагат на голяма площ и включват Big Box Stores и други по-малки вериги магазини и паркинг. Търговските паркове 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 нискоценовите категории, които в условията на икономическа криза ще бъдат обект на засилено търсене, а от друга, дават възможност за прилагане на две концепции за развитие на бизнеса – B2B (Business to Business) и B2C (Business to Consumer).

Перспективата на развитие в сферата на търговския бизнес се свързва главно с разработването на модерните търговски обекти като аутлетите, търговските паркове, търговските центрове и пауър централите. Все още това е една печеливша и свободна пазарна ниша, разкриваща възможности за развитие на конкурентоспособен бизнес, предвид прилаганата специфичната ценова политика, която е основа за привличането на голям брой клиенти.

Основните недостатъци на реализираните търговски обекти от описаните формати в нашата страна са: несъобразяване на местоположението с обслужвания сегмент от клиенти; недостатъчно паркоместа; слабо развитие на сегмента “развлечение”; липса или продуктова неадекватност на търговските

обекти “магнити”; неподдържане на собствени складови стопанства, което пък е една от основните предпоставки за увеличаване на търсенето и на логистични площи в страната.

Модерните логистични складове в България са едва 700 000 кв.м. Забавеното темпо при изграждането на такива площи, отговарящи на съвременните изисквания, рефлектира неблагоприятно върху цялата търговия. Все още търсенето на логистични площи е главно от страна на търговци и дистрибутори на бързооборотни стоки. На този пазар определено търсенето надвишава предлагането в логистичните паркове.

Конкурентоспособността на отрасъл „Търговия” в много голяма степен зависи от изграждането на стопански площи с логистично предназначение, които да се отличават с добра локализация и инфраструктура, гъвкави товаро-разтоварни зони с възможност за последващо разширяване, складове с температурен контрол, наличие на терминали за различни видове транспорт, както и с т. нар. cross-docking системи за директно прехвърляне на стоки от едно транспортно средство на друго без междинно складиране, и т.н.

2. Нарастване на разполагаемия паричен доход като най-значим фактор за разширяване на потреблението и доверието

Налице е ефект на увеличаване на продажбите на дребно, детерминиран в значителна степен от повишаването на паричните доходи средно на едно лице и това е основен канал за тяхното разрастване. По такъв начин допълнително може да се определи онази политика, която би стимулирала успешното развитие на продажбите на дребно, а от там и на търговския бизнес. Моделът, представен в предходната част (параграф 2.2), показва, че темп на растеж на паричните доходи от 2% ще е способен да генерира ръст на продажбите на дребно от 0.44%, докато повишение само от 1% няма да има положителен ефект. Следователно всяка политика по доходите трябва да преследва значими нараствания, за да имат ефективно въздействие върху търговския бизнес. Последното потвърждава отношението на вариациите на паричния доход към вариациите на продажбите на дребно в краткосрочен период. Същевременно незначителните промени в паричния доход на едно лице не водят до съществени изменения продажбите на дребно – само отчетливото изменение на паричния ресурс на крайните потребители може да предизвика увеличение на техните покупки.

Построеният модел поставя задачата да се намери отговор на важния въпрос дали повишаването на потребителския доход подобрява условията за правене на търговски бизнес у нас. В условията на пълноправното членство на България в ЕС трябва да се поддържа политика за насърчаване на икономическия растеж с цел постигане на реална конвергенция, което е постижимо чрез реално нарастване на доходите. Развиването на балансирана политика на доходите, съобразена с постигнатата производителност на труда, трябва да се съпътства с обществен дебат за ролята на държавата при

переразпределението на доходите и откриване на правилната пропорция „държава-частен капитал”.

При електронната търговия отново съществува неизползван потенциал и възможности за допълнителни изгоди за потребителите, свързани със сравнително по-ниските цени в електронните магазини в сравнение с традиционните. Това се обяснява главно в контекста на изключването на множеството посредници при такава търговия и редуцирането на транзакционните разходи, свързани с електронната размяна. Наличието на повече информация, удобството на сравнението и подбора и др. при търговията в Интернет-среда притежават потенциал, който все още не е пълноценно оползотворен, достатъчно добре възприет и популяризиран. При това положение увеличаването на доходите на потребителите ще създава допълнителни възможности за повишаване на потребителското търсене както в традиционния търговски бизнес, така и в неговото електронно измерение.

3. Промяна в темповете на развитие и структурата на външнотърговския обмен и вноса

Въз основа на извършения анализ, свързан със свободната търговия и външнотърговския обмен на България, отчитаме нарастване на стокообмена на страната с останалите държави, като същевременно се задълбочава проблемът с увеличаващото се отрицателно търговско салдо поради по-бързото нарастване на вноса спрямо износа, неподходящата продуктова структура на външнотърговския оборот и недостатъчно ефективна външнотърговска специализация. Задържа се високо равнище на отвореност на националната икономика и все по-голямата зависимост на нашата страна от външната търговия; отчита се наличие на по-неблагоприятни условия на търговията през 2008 спрямо предходната година поради понижаване на техния индекс от 102.24 през 2007 г. на 101.69 през следващата година. Това макар и незначително намаление подсказва влошаване на условията на търговията в страната. С цел стимулиране развитието на търговския бизнес и повишаване на външнотърговския обмен бихме могли да очертаем няколко основни направления:

- подобряване на продуктовата структура на вноса и износа чрез намаляване дела на изнасяните суровини и материали и същевременно нарастване на предназначения за експорт готови стоки и такива с висока добавена стойност;
- създаване на подходяща бизнес среда, при която внесените инвестиционни стоки да подобряват възможностите за износ, т.е. вносът да създава условия за износ;
- интегриране на националното производство в европейското икономическо пространство и приоритетно развитие в определени сфери с цел привличане на стратегически инвеститори и увеличаване на износа;

- обезпечаване в по-голяма степен на българските фирми с необходимата пазарна информация за тяхното оптимално адаптиране към световните пазари.

Безспорен е стремежът към успешно развитие на търговския бизнес, определяно от разрастването на предлаганите търговски площи в нови търговски обекти, навлизането на нови търговски формати, увеличаването на паричните доходи и потребителското търсене, тенденциите и закономерностите при външнотърговския обмен и вноса. Въпреки това в определен контекст съществуват и други движещи сили, чието действие би обусловило развитието на търговския бизнес, които биха могли да бъдат предмет на бъдещи изследвания.

Заклучение

Проведените изследвания, направените обобщения и получените резултати допринасят за разкриване на тенденции в развитието на пазарните сили, които оказват влияние върху търговския бизнес в сложните съвременни пазарни условия. Те могат да служат като основа за реализиране на целенасочени политики, обществена подкрепа и бизнес-инициатива за преодоляване на вредните последствия от неблагоприятните фази на стопанския цикъл и изпреварващо догонване на партньорите от ЕС. Условията на обмена, създавани от търговските организации, ще са част от комплексния критерий за оптимално разпределение на ресурсите в икономиката.

Направените проучвания дефинират следните по-важни приложни аспекти за състоянието на конкурентоспособността на икономиката и отрасъл „Търговия“, паричните доходи на населението и вноса:

1. Извършен е теоретичен обзор на конкурентоспособността, паричните доходи на населението и външнотърговския обмен и вноса и е обосновано тяхното разглеждане като движещи сили на съвременния търговски бизнес.
2. Изследвано е състоянието на конкурентоспособността на националната икономика и отрасъл „Търговия“, като са локализиран потенциалните точки на развитие с оглед повишаване равнището на конкурентоспособност на търговския бизнес в страната.
3. Проведен е статистико-икономически анализ на фактора паричен доход средно на едно лице върху продажбите на дребно в България за периода 2000-2008 г. и на тази основа са формулирани изводи и обобщения с практико-приложна значимост с оглед разкриване на възможности за целенасочена политика на доходите.
4. Анализирано е състоянието на външнотърговския обмен и вноса, като са изведени заключения относно условията на търговия с потребителски продукти.

5. С практико-приложна насоченост са разкрити някои възможности за оптимизиране на търговията в България в съответствие със световните тенденции в тази област.

Разработката само задава посоката на бъдещите ни изследвания и на необходимостта от задълбочаване на познанието за движещите сили, факторите и предпоставките за развитие на съвременния търговски бизнес.

Литература

- БНБ. Внос 1995-2008 г. Достъпно на:
<<http://www.bnb.bg/bnb/home.nsf/fsWebIndexBul?OpenFrameset>>, [22.01.2010].
- Велев, Мл., 2004. *Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност*. София: "СИМОЛИНИ-94".
- Владимиров, В. и колектив, 2005. *Макроикономика*. ИК "Стено", Варна.
- Данчев, Д. и др., 2010. *Въведение в търговския бизнес*. В. Търново: Фабер.
- Доклад на Световния икономически форум (СИФ) за глобалната конкурентоспособност 2008-2009 г., според който през 2008 г. България заема 76-то място от 134 държави. Достъпно на:
<<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>>. [17.11.2010].
- ЗЗК: Закон за защита на конкуренцията. Обн. ДВ. бр.52 от 8 Май 1998г., изм. ДВ. бр.42 от 5 Юни 2009г.
- ЗМСП: Закон за малките и средни предприятия, Обн. ДВ. бр. 84 от 24 Септември 1999г., изм. ДВ. бр.59 от 21 Юли 2006г., последни изм. ДВ. бр.82 от 16 Октомври 2009г.
- Илиев, И. и др., 2004. *Международен икономикс*. ИК "СТЕНО", Варна.
- Йончев, Цв., 2003. *Търговията – индикатор на стопанските предизвикателства*. Съвременни предизвикателства пред търговията, Варна: Унив.изд. ИУ – Варна.
- Методология и организация на изучаване на бюджетите на домакинствата. Дирекция "Демографска и социална статистика", отдел "Статистика на доходите и разходите на домакинствата", НСИ, С., октомври 2009. Достъпно на:
<http://www.nsi.bg/img/MRUBRIK/HH_HBS_Metodology.pdf>. [10.12.2009].
- НСИ. Износ и внос по групи страни и основни търговски страни партньори за Януари-Декември 2007 и 2008 година. Достъпно на:
<<http://www.nsi.bg/ImpExp/ImpExp.htm>>. [7.02.2010].
- НСИ: Данните за индекса на експортните и импортните цени. Достъпно на:
<<http://www.nsi.bg/ImpExp/ImpExp.htm>>. [12.02.2011].
- Сълова, Н и др., 2002. *Проблеми на конкурентното позициониране в търговията*. Варна: Унив. Изд. – Икономически университет – Варна.
- Bittker, B., I., 1989. *Collected legal essays*. Wm. S. Hein Publishing.
- Center for the Study of Democracy. Достъпно на: <www.csd.bg>. [12.03.2009].
- Colliers International. Достъпно на:
<<http://www.colliersinternational.com/Markets/Bulgaria/MarketReports/>>. [01.02.2010].
- GDP per capita in PPS - GDP per capita in Purchasing Power Standards (PPS) (EU-27 = 100). Eurostat, European Communities, 1995-2011. Достъпно на:
<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsieb010>>. [12.02.2011].
- Gossen, H., H., 1854. *The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom*. 1984 translation, Cambridge, Mass: M.I.T. Press. (в Blaug, M., 1997. *Economic theory in retrospect*. Cambridge University Press, p. 309).

- Human Development Report 2010: 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development. UNDP. 2010. Достъпно на: <<http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/BGR.html>>. [12.02.2011].
- Jones Lang LaSalle, публикуван на страницата на Международния съвет на търговските центрове (International Council of Shopping Centers - ICSC).
- Krugman P., 1994. Competitiveness: a Dangerous obsession. Competitiveness. *An International Economics Reader*, p. 1-17.
- Lambert, J. One Step Closer to a Pan-European Shopping Center Standard. *Research Review*, Vol. 13, No. 2, 2006. Достъпно на: <http://www.icsc.org/srch/lib/euro_standard_only.pdf>. [12.01.2010].
- One Step Closer to a Pan-European Shopping Center Standard. *Research Review*, Vol. 13, No. 2, 2006, p. 35. Достъпно на: <http://www.icsc.org/srch/lib/euro_standard_only.pdf>. [12.01.2010].
- Porter M., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York : The Free Press, p. 69 - 130.
- Simons H., C., 1938. *Personal Income Taxation: The Definition Of Income As A Problem Of Fiscal Policy*.

ФАКТОРИ И ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ В БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Извършен е теоретико-приложен анализ на състоянието и основните проблеми, свързани с електронната търговия в България и в Европейския съюз. Изследвани са някои фактори, които имат определящо влияние върху развитието на тази търговия – проникване на Интернет в страната и брой на Интернет потребителите; широколентов достъп; използване на компютри в населението и в домакинствата; използване на Интернет и съвременни ИКТ в българските предприятия; ниво на компютърна и интернет грамотност и цифрово неравенство; наличие на онлайн разплащателни системи за гражданите и бизнеса. Въз основа на задълбочения анализ на съществуващото състояние и реалностите в ЕС са представени основните причини за сериозното изоставане на страната ни. Формулирани са много предложения и препоръки с оглед повишаване на интереса към онлайн покупките и очевидните предимства, които предлагат. Предложени са основните принципни положения, които трябва да се съблюдават при изграждането на системи за електронен бизнес и електронна търговия в МСП.

JEL: C8; C63; C81; C88

Въведение

Последните години бързото разпространение на Интернет и съвременните информационни и комуникационни технологии (ИКТ) в бизнеса и в бита доведоха до огромни промени, в резултат на които електронната търговия стана важна част от живота на хората.

Страните от Европейския съюз (ЕС) отделят голямо внимание на развитието на тази търговия в контекста на стратегическата цел за преход към информационно общество и икономика на знанието. В рамките на общата задача за формиране на единен вътрешен пазар, единно икономическо

¹ Румен Върбанов е доц. д.ик.н. в катедра „Бизнес информатика“, Стопанска Академия „Д. А. Ценов“ Свищов, e-mail: rumen@uni-svishtov.bg, vrumen@gmail.com, сл. тел.: 0631-66396, GSM: 0889-397401.

пространство в региона, се формулира и стратегическата цел за създаване на **единно информационно пространство**, базирано на информационните технологии, развитието на пазара на информационни услуги и формирането на новата Интернет икономика. Развитието и внедряването на електронната търговия се разглеждат като средство за скок в икономическия, научно-техническият и социално-политическият живот на обществото.

Все по-очевидно е, че страните, които не обръщат достатъчно внимание на стимулирането на такава търговия и формирането на основите на цифровата икономика и нямат ясна стратегия за развитие, рискуват да останат регионални аутсайдери с всички произтичащи от това икономически и социални последици.

1. Основни фактори и предпоставки, които оказват влияние върху развитието на електронната търговия

Интернет се утвърди като предпочитана универсална среда за комуникации, образование, правене на бизнес и предоставяне на услуги от различен характер. Разпространението на глобалната мрежа се превърна в *главната движеща сила за ускоряване и глобализиране на световната икономика*. Големите промени и трансформацията в икономиката, културата, политиката и личния живот в информационната ера поставя сега, а пред бъдещето, предизвикателства пред всички страни. Реалностите доказват, че независимо от степента на икономическо развитие, само чрез приемане на тези предизвикателства и бързото развитие в технологичната сфера страните могат да постигнат стабилен икономически растеж.

При изследване на онлайн пазара в България трябва преди всичко да се анализират няколко фактора и предпоставки, които имат отношение към развитието на електронната търговия. Факторите, които до голяма степен определят нейните мащаби, са следните:²

- проникване на Интернет в страната и брой на Интернет потребителите;
- широколентов достъп;
- използване на компютри в населението и в домакинствата;
- използване на Интернет и съвременни ИКТ в българските предприятия;

² Тук се разглеждат само първите шест предпоставки. По-подробно изследване на всички изброени фактори за развитие на националната електронна търговия вж. в: Върбанов, Р. 2010. Електронен бизнес и електронна търговия в малки и средни предприятия. Дисертационен труд за получаване на научната степен „Доктор на икономическите науки” по специалност 05.02.08 – „Приложение на изчислителната техника в икономиката”, защитена на 15 февруари 2010 г., 331 с.

- ниво на компютърна и интернет грамотност и цифрово неравенство;
- наличие на онлайн разплащателни системи за гражданите и бизнеса;
- нормативна база на електронната търговия в страната;
- електронно банкиране и използване на цифров подпис;
- състояние на националната телекомуникационна инфраструктура.

Трябва да се има предвид, че предпоставките за налагане на онлайн търговията в различните страни и региони от света не се проявяват по един и същ начин. Ако се анализират факторите, които в най-голяма степен са повлияли върху ръста на B2C търговията в САЩ (вж. табл. 1), лесно може да се установи, че нито един от тях не е бил наличен в България. И това обяснява неравномерното проникване на Интернет и някои специфични проявления на информационното общество с държави с различна степен на социално-икономическо развитие.

Таблица 1
Фактори, които са повлияли върху бързото нарастване на B2C търговията в САЩ

1. Състоянието на телекомуникационната инфраструктура
2. Добре развита онлайн култура (още през 1995 г. има над 15 млн. онлайн абонати на услугите на няколко големи компании – AOL, Compuserve, Prodigy)
3. Разпространението на кредитни карти сред населението; Установената практика за поръчки и продажби на стоки по каталог, с по-вече от 100 годишна история
4. Съществуването на ефективни системи за експресна доставка на стоки (FedEx, DHL, TNT ...)

Разбира се, би било погрешно да се сравняваме само с индустриално развитите страни. По-реално е да се видят средните темпове в ЕС, а и в някои съпоставими на България страни, като Румъния, Гърция и др. На този фон ясно и по-аргументирано може да се анализира състоянието и тенденциите в развитието на електронната търговия и да се направят съответните изводи.

2. Проникване на Интернет в България и европейските реалности

Един от най-важните фактори за успешна работа в областта на информационното общество е *количеството на гражданите, имащи достъп до Мрежата* и нейното използване от различни социални и възрастови групи в страната.

Пазарът на **Интернет услуги** в България започна да се разширява от 1998 г. и с 35% ръст отбеляза своя връх през 2000 г. Именно този пазар за следващите две години остана най-бързо развиващият се сектор в българския ИТ бранш. Дълги години страната ни изоставаше сериозно по отношение достъпа до световната мрежа. В края на 2000 г. едва 4.8% от населението над 15 г. е използвало Мрежата. Данните за десет страни в Европа от мащабно проучване на компанията TNS Interactive – Global eCommerce Report 2002³ показват, че с 9% към 2002 г. сме на предпоследно място по отношение процент от населението с достъп до Интернет, а за пазаруване в Мрежата единствено за нашата страна няма никакви данни.

Според това изследване в края на 2002 г. този процент се е увеличил двойно – 9% от гражданите работят с Интернет, което е изключително малко в сравнение с повечето от останалите страни в Европа и света тогава. Потребителите с Интернет достъп са предимно от по-големите градове, като повече от половината (над 400 000 потребители) са в столицата. Ниската степен на свързаност към мрежата предопределя слабото проникване на електронния бизнес в България и съществуването на Web услугите.

Резки положителни промени настъпиха през периода 2004-2005 г. след забележките на ЕС и приемането на проекта “Електронна България”. Правителството насочи много усилия и финансови ресурси в тази област и предприе редица конкретни действия (вж. табл. 2).

Таблица 2
Интернет потребители в България за периода 2000-2010 г.

Година	Потребители	Население	Интернет потребители като % от населението	Използван източник на данните
2000	430,000	7,932,984	5.4	ITU
2004	1,545,100	7,521,066	20.3	ITU
2006	2,200,000	7,717,187	28.5	ITU
2007	2,200,000	7,673,215	28.7	ITU
2008	2,368,000	7,262,675	32.6	ITU
2010	3,395,000	7,148,785	47.5	ITU

Таблицата е съставена въз основа на данни от: Bulgaria. Internet Usage Stats and Market Report^{http} [online] Available at: <www.internetworldstats.com/eu/bg.htm> [Accessed 20 February 2011]

В края на 2009 г. бяха публикувани данни, според които 39.7% от населението на страната работи с Интернет⁴, а в края на 2010 г. стана ясно, че е налице сериозен ръст и вече 47.5% е приобщено към световната интернет аудитория. Това е цифра, която рязко съкращава изоставането ни от средния процент на

³ Global eCommerce Report 2002. 2002, [online] Available at: <http://www.tnsifres.com/ger2002/home.cfm> [Accessed 19 March 2009].

⁴ Близко 40% от българите редовно ползват интернет. 2009. Съвместно изследване на НСИ и Европейската общност за използването на ИКТ в домакинствата, а извадката обхваща 4 500 домакинства и 11 000 лица от различни региони на България. [online] Available at: <<http://com.investor.bg/?cat=261&id=91504>> [Accessed 18 December 2009].

проникване на Мрежата в Европейския съюз (ЕС) – 67.6% и дава по-добро самочувствие за реализиране идеите на информационното общество. Към тях трябва да прибавим и внушителния интерес към социалната мрежа Facebook – статистиката показва, че през февруари 2011 г. броят на потребителите е 1 988 160, което прави 27% от населението на страната и по този показател сме на 52 място.⁵

Повече от 10 години в ЕС се осъществява целенасочена политика към повишаване производителността на труда и качеството на живот на населението върху основата на използване на Интернет и съвременни информационни и комуникационни технологии (ИКТ). Още в планът за действие “еЕвропа – едно информационно общество за всички” бяха формулирани три основни цели: изграждането на евтин, бърз и сигурен интернет, повече инвестиции в образованието за медийна компетентност, насърчаване на използването на интернет на всички обществени равнища. Постигнати бяха сериозни резултати в проникването на Интернет сред населението (вж. табл. 3), а регионът е на второ място след Китай в световното Web пространство с 24.2% от потребителите в света.

Със средно 67.6% проникване на Интернет сред населението 27-те страни от Евросъюза са на второ място след САЩ (77.4%) в света. На този фон прави впечатление, че в ЕС проникването на Интернет и темповете на нарастване са различни за отделните страни.

За да може да се направи обективна съпоставка и да се получи по-ясна представа за мащабите на интернет достъпа в нашата страна, трябва да се погледне състоянието и динамиката на интернет потребителите в Европа и да се съпостави състоянието в България с това на някои от съседните държави и тези от бившия Източен блок. От 27 страни-членки на ЕС страната ни до 2009 г. беше на последно място. Известна промяна настъпи в началото на 2011 г., когато вече е на 26 място, а след нас са държави като Румъния (35.5%), Кипър (39.3%) и Гърция (46.2%). Доста голяма остава дистанцията от някои бивши социалистически страни, като Чехия (66.5%), Естония (75.1%), Унгария (61.8%) и Полша (58.4%). При положение, че средният процент на проникване на Мрежата за ЕС е 67.6%, много е трудно да представим доближаване до това ниво в близките години. Все по-очевидно е, че има необходимост от рязка и бърза промяна на държавната политика по посока към насърчаване на по-активното използване на Интернет от населението и бизнеса.

⁵ Bulgaria Facebook Statistics. [online] Available at: <http://www.socialbakers.com/facebook-statistics/bulgaria#chart-intervals> [Accessed 4 February 2011].

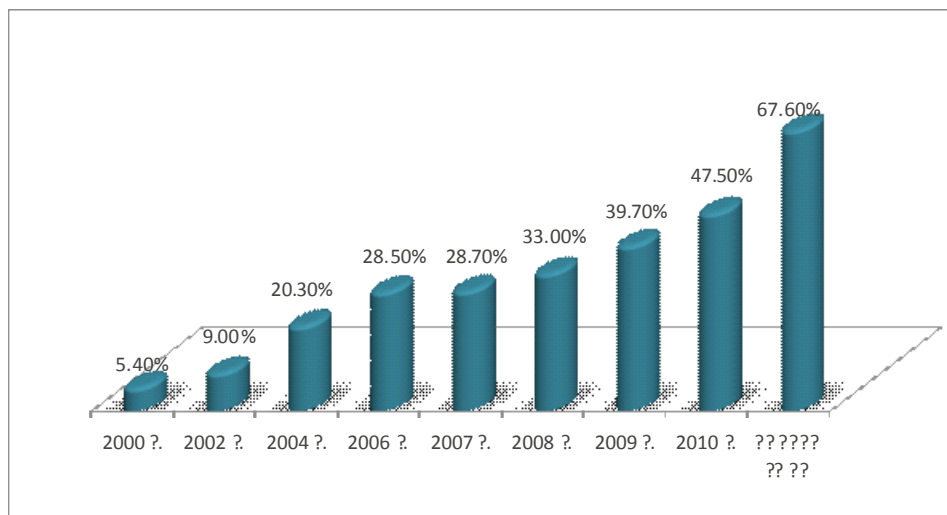
Таблица 3
Използване на Интернет в Европейския Съюз към средата на 2010 г.

Европейски съюз	Население (към 2010)	Интернет потребители	Проникване (% от населението)	Ръст на потребителите (2000-2010), %	Потребители, % от ЕС
Австрия	8,214,160	6,143,600	74.8	192.6	1.3
Белгия	10,423,493	8,113,200	77.8	305.7	1.7
България	7,148,785	3,395,000	47.5	689.5	0.7
Кипър	1,102,677	433,800	39.3	261.5	0.1
Чешка Република	10,201,707	6,680,800	65.5	568.1	1.4
Дания	5,515,575	4,750,500	86.1	143.6	1.0
Естония	1,291,170	969,700	75.1	164.5	0.2
Финландия	5,255,695	4,480,900	85.3	132.5	0.9
Франция	64,768,389	44,625,300	68.9	425.0	9.4
Германия	82,282,988	65,123,800	79.1	171.3	13.7
Гърция	10,749,943	4,970,700	46.2	397.1	1.0
Унгария	9,992,339	6,176,400	61.8	763.8	1.3
Ирландия	4,622,917	3,042,600	65.8	288.1	0.6
Италия	58,090,681	30,026,400	51.7	127.5	6.3
Латвия	2,217,969	1,503,400	67.8	902.3	0.3
Литва	3,545,319	2,103,471	59.3	834.9	0.4
Люксембург	497,538	424,500	85.3	324.5	0.1
Малта	406,771	240,600	59.1	501.5	0.1
Холандия	16,783,092	14,872,200	88.6	281.3	3.1
Полша	38,463,689	22,450,600	58.4	701.8	4.7
Португалия	10,735,765	5,168,800	48.1	106.8	1.1
Румъния	21,959,278	7,786,700	35.5	873.3	1.6
Словакия	5,470,306	4,063,600	74.3	525.2	0.9
Словения	2,005,692	2,003,136	64.8	332.8	0.3
Испания	46,505,963	29,093,984	62.6	440.0	6.1
Швеция	9,074,055	8,397,900	92.5	107.5	1.8
Великобритания	62,348,447	51,442,100	82.5	234.0	10.8
Европейски съюз	499,671,847	337,779,055	67.6	257.8	100.0

Източник: Internet Usage in European Union. Internet User Statistics & Population for the 27 European Union member states. [online] Available at: <http://internetworldstats.com/stats9.htm> [Accessed 4 February 2011]

Данните от табл. 2 и табл. 3 ни навеждат на извода, че страната ни си остава на едно от последните места в ЕС, въпреки относителният напредък за последните две години (вж. фиг. 1) и все още е далеч от средните темпове за проникване на мрежата в Евросъюза. Това веднага се отразява върху всички аспекти на приложението на съвременните ИКТ в бизнеса, държавното управление, електронната търговия, обучението и бита на хората и развитието на информационното общество в България.

Фигура 1
Проникване на Интернет в България за периода 2000-2010 г. и средно
прониква за страните от Европейския съюз



Броят на лицата, които използват **активно** интернет, се е увеличил два пъти през последните 3 години. През първото тримесечие на 2007 г. почти всеки трети се е възползвал от неограничените възможности, които предлага глобалната мрежа. И на пръв поглед процентът на нарастване на българските интернет потребители за периода 2000-2008 г. е внушителен – 450.7%, но в действителност проникването на мрежата е два пъти по малко от средното за ЕС, а родните интернет потребители нямат дори един процент от Европейската Web аудитория – само 0.7%.

Изоставането добива още по-драматични измерения, ако се сравним с първите страни в ЕС и света (вж. табл. 3): Финландия – 85.3%, Холандия – 88.6%, Дания – 86.1%, Швеция – 92.5%, Великобритания – 85.5%, Австрия – 74.8% и др. Не случайно те са сред най-иновативните икономики в света, имат лидерски позиции по отношение на реализацията на концепцията за електронно правителство и електронно управление. На тях се пада и преобладаващата част от оборота на световната електронна търговия в ЕС.

Каква е българската интернет аудитория и кои са предпочитаните дейности в Web?

В България Интернет се използва основно от **младите хора**: 32% от лицата, които влизат в мрежата почти всеки ден, са между 16 и 24 години; следвани от тези на 25-34 години (27.0%). С увеличаването на възрастта постепенно намалява и интересът към новите технологии и едва 0.6% от лицата между 65

и 74 години са използвали интернет през последните 3 месеца.⁶ Любопитен факт е, че от потребителите в страната ни, които са по-възрастни от 60 години 90% са мъже.

Проучванията показват, че основната дейност, за която българските потребители използват Мрежата, е *комуникацията*. Електронната поща е най-обичайното приложение за осъществяване на контакт, но все по-популярни стават и системите за предаване на съобщения в реално време (месинджъри) и телефонирането чрез интернет. Изтеглянето на *игри, филми и музика* заемат следващите места в списъка с най-популярните дейности. А като пречки за увеличаване използването на Интернет за голямата част от българите се изтъкват *езиковите бариери и липсата на време*.

Разпределението на потребителите на Facebook по възраст показва определено предпочитанията на младите българи и има следния вид: 6% от абонатите са между 13-15 години; 7% - 16-17; 37% - 18-24; 33% - 25-34; 11% - 35-44; 4% - 45-54; 1% са на над 55 и 1% - над 65 години. Свидетели сме на много явления, които показват, че социалните мрежи са навлезли трайно в бита на голяма част от гражданите и се превръщат във важен фактор за комуникация, натрупване и споделяне на знания, формиране на политически нагласи и правене на бизнес.

3. Високоскоростен широколентов достъп

Интересни промени има в начините за достъп до Интернет, които се наблюдават през последните години в страната. Дълго време *dial-up интернет достъп* беше предпочитаният способ главно за индивидуални клиенти. Сега бързо намалява броя на хората, които се свързват с интернет с dial-up модем. За да получат сравнително висока скорост, днес потребителите имат три основни варианта: LAN мрежи, кабелни телевизии и DSL от Vivacom. LAN връзките съвкупно държат 56% от пазара на домашния интернет, следвани от интернетата през кабелна телевизия (20%) и Vivacom ADSL (18%). Като самостоятелен доставчик Vivacom е лидер на пазара с 18% пазарен дял през 2008 г.

Кабелният достъп започна да навлиза от 2001 г. Доставчици на услуги са кабелните телевизионни оператори, а главните предимства са високата скорост и достъпната цена, която е почти равна на dial-up достъпа. Преобладаващата част от тях са домашни Интернет потребители и малки фирми, но се очаква значителен интерес от корпоративните клиенти, желаещи връзка по-бърза от 512 Kbps.

Безжичният Интернет достъп, който е един от приоритетите на индустриално развитите страни, се прие с интерес в България, главно поради *независимостта*, която се осигурява и вграждането на тази технология в

⁶ Използването на ИКТ от домакинствата и лицата между 16 и 74 години. [online] Available at: <<http://www.econ.bg/analysis/article134315.html>> [Accessed 2 March 2011].

широка гама от устройства (лаптопи, мобилни телефони, интернет таблети и т.н.). Този вид услуга е най-подходяща за големи компании, които осигуряват достъп на много Интернет потребители – служители на компанията и външни потребители, за които трафикът се преразпределя по кабел. Но в същото време лесно се забелязва по-ниското качество на услугата и някои ограничения, в сравнено с другите видове достъп. Пречки пред разпространението на безжичен интернет са контролът на достъп до тези конекции и сигурността им. Но независимо от всичко безжичните точки непрекъснато се увеличават, главно в университети, училища, държавни учреждения, големи хотели, бизнес центрове, някои бензиностанции и т.н.

Една популярна разновидност е *мобилният интернет*, който предполага използването на мобилен телефон за достъп или отделно устройство (USB, PCMCIA, или ExpressCard-модем) като модем. Достъпът до Интернет през мрежата на мобилните телефонни оператори е много удобен, тъй като дава възможност за бързо и лесно ползване на услугите на глобалната мрежа от всяка точка с покритие и по всяко време. А поне що се отнася до покритието на CSD и GPRS, то такова има много добро на почти цялата територия на страната. Друго предимство е лесното свързване с Web, но по-бързите услуги са с по-слабо покритие и макар да предлагат високи скорости на получаване, то при тях скоростта на изпращане на заявки към Интернет е значително по-слаба.

Основният недостатък при този тип достъп е бавното зареждане на страниците и цените, при това не толкова цените на мобилния телефон или специализирания модем за достъп, а тези за самия достъп. За съжаление у нас все още такива услуги се плащат на използван мегабайт трафик, без оглед на вида на услугата за достъп (била тя бавна CSD или високоскоростна HSDPA). И заради високата цена на всеки мегабит трафик повечето потребители на подобен тип достъп се ограничават основно до ползването на прости текстови услуги, които не генерират особено количество трафик. Такива например са използването на пощенски клиент, ICQ месинджър и други. В България и трите мобилни оператори предлагат мобилен интернет при различни планове и тарифи.⁷

Интересното е, че използването на мобилен интернет не е разпределено равномерно в целия свят и към октомври 2010 г. Азия и Африка имат най-висок дял на ползване на мобилната мрежа. Доста по-назад са Европа и Северна Америка. Обяснението за това е, че определени райони на света няма изградена инфраструктура за кабелен интернет, както и достъп до компютърни устройства. По тази причина, мобилните телефони са единствения избор за достъп до Мрежата.

⁷ Мобилен интернет. [online] Available at: <https://spreadsheets.google.com/ccc?key=0AvGOJ4Dvx3FRdEJkUUKzbkR2blcxSUQzejhyX240Mnc&hl=bg#gid=0> [Accessed 2 March 2011].

Мобилният интернет предоставя много нови възможности: извършване на покупки и разплащания, банкиране онлайн, достъп до електронни услуги, достъп до Web страници, социални мрежи и други сайтове. Тази технология е в основата на едно от най-динамично развиващото се направление на електронната търговия – мобилната.

Високоскоростният ADSL (Asymmetrical Digital Subscriber Line) достъп започна да се разпространява след като отпадна монополът на БТК. Това е модерна технология, която се базира на меден телефонен кабел, но поддържа много интензивен трафик – от 1.5 до 9 Mbps при получаване на данни и от 16 до 640 Kbps при изпращане. Прави впечатление, че в българския интернет през 2005 г. започна силно навлизане на **ADSL** интернет връзките. Броят на ADSL свързаността скача от 10 000 през юни 2004 г. до към 170 000 връзки в средата на 2005 г. или 10% от интернет връзките в момента. Безспорните предимства на тази технология (възможност да се ползва телефонът, докато се сърфира в Мрежата; високоскоростен Интернет; сигурна връзка, защото не се налага да се споделя линията с някой друг; безплатен модем и денонощна поддръжка с всички БТК ADSL пакети; постоянна връзка, не се плащат телефонни импулси за времето в Интернет), съчетана с достъпни цени, привличат бързо нови клиенти.

VoIP услугите (Voice-Over-IP – пренос на глас през Интернет) се появиха на българския пазар преди десетина години като алтернатива на обикновените разговори от типа “телефон-телефон”. Още към края на 2002 г. те започнаха да се предлагат за домашни потребители, решения за малкия и средния бизнес, за SOHO потребители⁸ и за корпоративни клиенти. Пазарът на IP телефония се развива много динамично, особено след появата на предплатените VoIP карти, които направиха услугата масова и популярна. Алтернативните оператори⁹ на телекомуникационния пазар чрез VoIP се утвърдиха бързо благодарение на достъпността на услугата и конкурентните цени за международни и междуселищните разговори.

Наличието на *широколентов достъп*¹⁰ е ключов показател за развитието на *информационните и комуникационните технологии* в една страна, а напредналите държави в ЕС твърдо продължават да са световни лидери по отношение на разпространението им. Наличието на политическа воля и инфраструктурата за високоскоростен Интернет са двете условия за постигане

⁸ SOHO (Small office/Home office). Средства и технологии на информационната техника за автоматизация на малки офиси/домашни офиси.

⁹ Засега на български пазар на VoIP услуги има прекалено много VoIP оператори, но като лидери се очертават няколко фирми: Orbitel, Nexcom, 1World България, Bitex, Telecom.bg, Masima и “БИА НЕТ – БСК”.

¹⁰ В повечето случаи, когато се говори за широколентов интернет, обикновено се има предвид трансфер на данни с над 256 килобита в секунда. Според международната стандартизираща организация ITU обаче бързият достъп започва от 2 мегабита в секунда нагоре.

на целите “Широколенов достъп за всички европейци” към 2010 г. и “Високоскоростен интернет за всички европейци” към 2015 г.¹¹

Широколеновият достъп е сред най-важните показатели за степента и мащаба на навлизане на ИКТ и за развитието на обществото, базирано на знания днес. Вън от всяко съмнение е, че подобен достъп **ще стимулира и електронния бизнес**, ще доведе до значително нарастване на заетостта, конкурентоспособността на националната икономика и повишаване на качеството на живот.

Още през 2006 г. се появиха индикации за бърз подем в широколеновия достъп. Има се предвид една инициатива на “Мобилтел” и други телекомуникационни оператори и технологични компании¹² за *осигуряване на бърз достъп до мрежата за възможно най-голяма част от българското население*. Краткосрочните цели на проекта, наречен “ITC Broadband Платформа”, включваше привличане на вниманието на политиците върху проблемите на инфраструктурата за високоскоростен Интернет достъп. По-съществена и трудно изпълнима задача е увеличаването на разпространението на този тип достъп от днешните му 7% до поне 20-25% от населението на страната, за да се доближим до средното ниво на покритие за ЕС.

Високоскоростният Интернет достъп предоставя възможност за пренасяне на големи обеми от данни, глас и видео. Той осигурява на потребителите на мрежата бърз достъп не само до игри, музика, филми и всякакво друго съдържание, но и до онлайн телевизия, като скоростта му е над два мегабита в секунда. Подобна скорост осигурява по-бърза работа, предаване на по-големи обеми от информация и използване на мултимедийни приложения.

Дълго време страната ни бе единствената в Европейския съюз, която нямаше стратегия за развитие на широколеновия Интернет достъп. **Според доклада на Европейската комисия** за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения, през 2007 г. само в България разпространението на широколенов достъп е 3 пъти по-ниско от средния показател за Общността – 7.56%, като в слаборазвитите райони няма никакъв достъп, при среден процент 20.4% за Съюза. Може да се каже, че именно липсата на целенасочена политика в тази насока е една от основните причини да сме все още на последно място по разпространение на високоскоростен Интернет (11.7%

¹¹ В развитието на селските и отдалечени райони, вкл. за изграждане на ШЛ инфраструктура, общността ще инвестира 1 млрд. евро. Според европейския план за икономическо възстановяване, за страната ни са предвидени около 29 млн. евро; а по оперативна програма „Регионално развитие“ специално за изграждане на инфраструктура в отдалечените райони са заделени 20 млн. евро, които се управляват от Министерството на регионалното развитие и благоустройството.

¹² В тази инициатива заявиха участие над десет компании, между които БТК, „Евроком Кабел“, Siemens, Microsoft, Ericsson, Hewlett Pacard България и др. Подкрепя за проекта са обещали и Държавната агенция за информационни технологии и съобщения (ДАИТС), Българската асоциация по информационни технологии (БАИТ), Българският ИКТ клъстер и Комисията за регулиране на съобщенията (КРС).

покрытие през 2009 г. при 23.9% средно за 27-те членки). Най- близо до нас са Румъния (12.3%), Полша(12.8%) и Словакия (14.3%), а държавите от първия ешалон са на „светлинни години” пред нас – Люксембург (31.2%), Швеция (32.5%), Дания (37.2%) и Холандия (37.9%).¹³

В началото на март 2009 г. ДАИТС разработи и предложи на обществено обсъждане *Национална стратегия за развитие на ширококоловия достъп* в Република България.¹⁴ В нея се предвижда решаването на много от глобалните проблеми на информационното общество чрез рязко нарастване на ширококоловия достъп:

- до 2013 г. 100% от населението да има достъп (фиксиран, мобилен) в рамките на населеното място, със скорост 10Mb/s;
- да се осигури безжичен достъп на обществени места;
- достигане до домовете: до 2015 г. да се осигури възможност за оптична свързаност в близост до домовете за гражданите на големите градове като се създадат условия за взаимна свързаност и роуминг;
- до 2013 г. 30% от населението да има фиксиран достъп и 90% мобилен достъп в рамките на населеното място със скорост 1 Mb/s;
- до 2010 г.: 100% от населението на страната трябва да има възможност за достъп до компютър и Интернет в рамките на максимум 20 км от дома си;
- да се осигурят компютри и безплатен Интернет достъп в обществени сгради, библиотеки и читалища за гражданите.

Положителна характеристика на българското Интернет пространство е, че възможността да се ползва бърз Интернет и онлайн услуги трябва да се съчетае с надеждна свързаност, **ниски цени за крайните потребители и високи скорости на връзката.**

Един от малкото поводи България да се представя положително в европейското Интернет пространство е, че държавата ни е на първо място от гледна точка на дял на високоскоростните връзки, а това очертава доста прилична интернет инфраструктура. Над 40% от съществуващите трасета са 10 Mbps или дори над това равнище. За Европа делът на бързите връзки е малко

¹³ Broadband access in the EU: situation at 1 July 2009. COMMUNICATIONS COMMITTEE. Working Document. Brussels, 18 November 2009 [pdf]. [online] Available at: http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/docs/interinstitutional/cocom_broadband_july09.pdf [Accessed 4 February 2011].

¹⁴ Национална програма за развитие на ширококоловия достъп в Република България. [online] Available at: < www.daits.government.bg/upl/docbg20090319170346.doc> [Accessed 24 February 2010].

над 10%, а втората страна с най-много 10 Mbps широколентови трасета е Швеция с малко над 30%. Може да се отбележи още една характерна за българската действителност – доминиращото присъствие на *домашен Интернет през LAN*, с която страната ни вече е известна в Европа. Това радикално променя картината, когато става дума за доминиращата широколентова технология. Средните данни за Европа показват, че 80% от широколентовите връзки са DSL трасета и 20% са „други“. В България това съотношение е точно обратното – 20% са DSL връзки, а 72% спадат в графата „други“.¹⁵

Има основания да се очаква сериозно раздвижване на пазара на бърз Интернет достъп в България и силна конкурентна борба като резултат от няколко събития:

- предлагане на собствена *DSL услуга от конкурентни на Vivacom фирми*, за разлика от тези оператори, които само препродават DSL пакетите на Vivacom;
- извършващата се на кабелния пазар *консолидация* и тенденцията големите кабелни компании да разширят присъствието си на територията на страната;
- *цената на достъпа*, която се очаква още да намалее;
- появата на *нови компании* в сектора на високоскоростния Интернет.¹⁶

Повечето от целите и задачите в Националната стратегия изглеждат много добре на хартия, но опитът който страната ни има през последните години в областта на ИКТ, показва че рядко са се изпълнявали заложените цели в записаните срокове. През изминалите четири мандата на различните политически сили няма такава, която да не е дефинирала, че проблемите на ИКТ са приоритет за управлението, но в същото време обещанията за публичните инвестиции в този сектор не са реализирани в размера и начина, по който са били предложени. Започнаха да се проявяват и първите възможни пречки пред реализирането на инициативата: опити за отклоняване на европейските средства за широколентовия достъп за селата и опасност от прекомерно разширяване на обхвата на програмата, които могат да застрашат финансирането ѝ.

¹⁵ 2009. Националната ШЛ стратегия разчита на 48 млн. лв. Computerworld, 3 March, 2008, p. 9.

¹⁶ Още в края на 2005 г. четири оператора спечелиха лицензи за безжичен пренос на данни тип точка – много точки. Той позволява предлагането и на бърз мобилен Интернет достъп. Условието на лиценза задължава компаниите да стартират услугата преди края на тази година. За изграждане на мрежите си те ще използват технологията WiMax. Тя е сравнително нова и крайните устройства за нея все още са скъпи. Това вероятно ще отдалечи момента, в който този достъп може да стане масов сред домашните потребители.

Съвършено очевидно е, че високоскоростните връзки улесняват работата от дома и по време на пътуване. Наред с това те помагат на предприятията да намалят своите разходи и да станат по-конкурентоспособни, както и да предлагат нови интерактивни онлайн услуги в областта на образованието и здравеопазването. Трябва да се изтъкне факта, че Европа разполага с най-високата средна степен на разпространение на широколентови мрежи в света. Въпреки това едва 1% от европейците имат пряка високоскоростна връзка с интернет в домовете си, докато в Япония и Южна Корея този дял е съответно 12 и 15%.

През 2008-2010 г. започнаха да се забелязват и *структурни промени* в пазара на Интернет услуги по посока на изчезване на доминиращите дълго време LAN оператори. Новите тенденции изискванията на пазара принудиха тези мрежи да еволюират чрез консолидация или с външни инвестиции, в резултат на което те се развиха в интелигентни мрежи за достъп, които предоставят нов клас услуги: глас, телевизия, видео, социални мрежи“. Лесно може да се установи, че повечето LAN/MAN оператори сега имат добри алтернативи за национална оптична свързаност, развива се и пазарът за регионален пренос. В същото време появата на нови конкуренти като WiMAX операторите, ADSL предложенията и HSDPA мрежите, както и услугите на мобилните телекоми се отразяват положително като стимулират още повече процеса на консолидация и подобряване на услугите.

4. Наситеност с компютърна техника на населението и домакинствата

В периода 2004-2006 г. настъпиха положителни промени по отношение на *разширяване на парка от персонални компютри* и някои анализатори с основание приеха, че България е пред прага на информационен бум. Българските домакинства влязоха в Европейския съюз сравнително добре свързани с телекомуникационната структура. Кабелна телевизия имат 65% домакинствата, а до края на 2006 г. около $\frac{1}{4}$ от домакинствата притежават поне един компютър.

В началото на 2005 г. базата от настолни и преносими компютри и сървъри в страната наброява 750-800 хил. За пръв път след началото на прехода през 2004 г. в България са асемблирани 100 хил. компютри, което е повече, отколкото в заводите в Плевен и Ботевград за целия период на съществуването им. Още към края на 2005 г. броят на компютрите надхвърли 1 млн., като много рязко се увеличи количеството на домашните компютри. В резултат почти една трета от българите имат достъп до компютър, като процентът във възрастта над 15 години е 34.

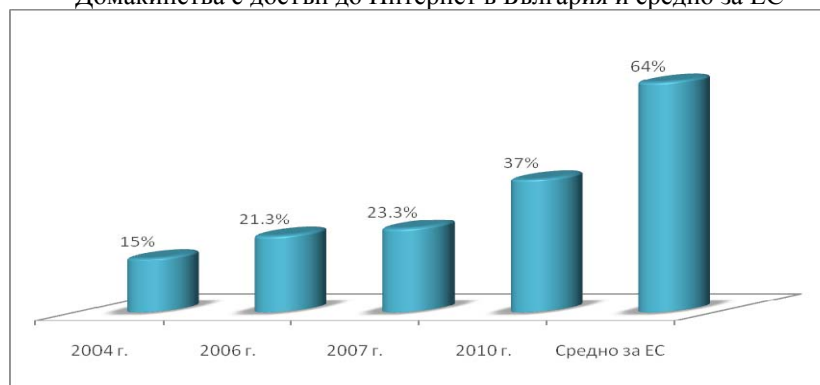
Изследване на НСИ от януари 2008 г.¹⁷ маркира тенденция към ускорено навлизане на ИКТ сред гражданите на страната ни. Според фактора за достъп до тези технологии по сравнение с 2006 г., броят на домакинствата, които разполагат с персонален компютър (вкл. преносим или джобен) се е увеличил с 2%. Но въпреки това, **само 23.3% от тях** могат да използват компютър. Очертава се нарастване на разпространението на интернет услугите в българските домакинства – към 31.03.2007 г. 19.0% от тях са посочили, че имат достъп до глобалната мрежа, което е над 2% увеличение за една година. От тези, които имат достъп до Интернет, повече от 80.0% разчитат на широколентовата връзка. Най-разпространеното средство за достъп на домакинствата до мрежата е персоналният настолен компютър, който се ползва от 94.0%. Все още е малък броят на домакинствата, които използват преносим компютър за тази цел – само 9.0%.

През последните години има чувствителна промяна в съотношението между основните места за достъп до Мрежата. След като за дълъг период предпочитаните места за работа бяха Интернет кафетата и офисите, през 2005-2006 г. на първо място е достъпът до Интернет от дома (40%) и **на работа** – (28%). Интернет клубовете и интернет кафетата се нареждат на трето място с 27%. Съвсем естествено тази тенденция бележи възходящо развитие и през 2007 г. – **74.5%** от компютризираните потребители, през последните три месеца са използвали компютър в **собствения си дом**, а **42.0%** – **на работното място**.

За 2010 г. 37% от българските домакинства вече имат персонални компютри, интернет връзка и възможности за достъп до електронни услуги и електронна търговия. Въпреки отбелязаният ръст, това е малко успокоение, тъй като за ЕС средната стойност на домакинствата с компютри е два пъти по-голяма – 64% (вж. фиг. 2).

Фигура 2

Домакинства с достъп до Интернет в България и средно за ЕС



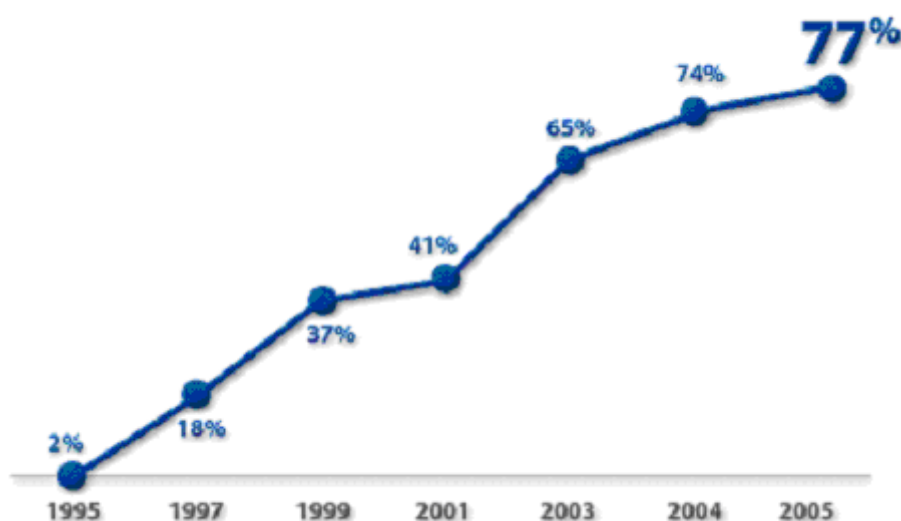
¹⁷ 2008. Основни резултати от изследванията за използването на информационно-комуникационните технологии (ИКТ) и е-търговия в предприятията и домакинствата проведени през 2008 година. [online] Available at < <http://www.nsi.bg/IKT/ICT2008.pdf> > [Accessed 20 February 2010].

Макар че има нарастване на броя на използваните от дома компютри, по отношение на 27-те страни от ЕС България е на едно от последните места – с 23.3%. В дъното на тази класация са още две страни – Румъния (22%) и Гърция (25%). Очевидно е, че годишен ръст от 2-3% е крайно недостатъчен за достигане на средното ниво в Общността и тук има много възможности за конкретни инициативи на държавата и бизнеса. Държавите, в които е най-висок процента от домакинствата с достъп до интернет са Холандия (83%), и Швеция (79%) и Дания (78%). Като цяло 54% от всички домакинства на територията на ЕС на 27-те през първата половина на 2007 г. имат достъп до интернет пространството.

А опитът на държавите, където над 50% от Интернет потребителите извършват онлайн покупки, показва че преобладаващата част от търсенето на стоки и услуги и оформянето на сделки става от домашния компютър (вж. фиг. 3).¹⁸

Фигура 3

Процент на потребителите, които използват домашни компютри за онлайн покупки и търсене в Интернет



Източник: 2005 National Association of REALTORS® Profile of Home Buyers and Sellers WASHINGTON (January 17, 2006) – Technology is transforming how Americans buy.

На фигура 3 е показано, че само за пет години два пъти е нараснал броя на потребителите, извършващи онлайн покупки – близо 8 от 10 потребители

¹⁸ Buyer & Seller Survey Shows Rising Use of Internet, Reliance on Agents. [online] Available at: <http://www.straubhomes.com/Chicago_Real_Estate_News.html> [Accessed 20 February 2011].

осъществяват търсенето на стоки и услуги и оформянето на сделки от домашния си компютър. Освен това прави впечатление необичайно високият ръст за десет години – от 2% през 1995 г. до 77% през 2005 г., което говори за добро познаване на реалните ползи за всички възрастови групи от наличието на компютри в дома.

5. Приложение на Интернет и съвременни информационни и комуникационни технологии в българските предприятия

Една от важните предпоставки за успешна работа в областта на информационното общество е наситеността на потребителския сектор с ИКТ и преди всичко достъпа до Интернет. Това засяга, от една страна, гражданите, и от друга – бизнеса и институциите в страната.

Особено интересен и актуален е въпросът относно състоянието в българските фирми и организации по отношение използването на Интернет и съвременни ИКТ в бизнес информационните системи.

Страната ни се нарежда на **предпоследно място** в сектора ИКТ в Централна и Източна Европа (ЦИЕ), тъй като през 2005 г. общият обем на пазара на ИКТ у нас е в размер на 2 млрд. евро, а разходите за тези технологии на човек от населението възлизат на 275 евро.

Същевременно делът на ИКТ в икономическите резултати на България е относително голям. Това се обяснява основно с мобилните комуникации и големия ръст, регистриран в предлагането на мобилни услуги.

Може да се отбележи, че в сравнение с предишните няколко години, от 2005-2008 г., българските предприятия използват интернет все по-активно, но все още изостават в сравнение с европейските си партньори. По друг начин стоят нещата, когато става дума как се използва Мрежата в бизнеса на предприятията у нас и в страните от ЕС, и каква е степента на използване на интегрирани системи връзка с доставчиците (вж. табл. 4).¹⁹

Последното проучване на НСИ за използването на ИКТ и електронна търговия в предприятията и домакинствата от 2008 г. показва съществено подобрение в дела на фирмите по отношение на Интернет – увеличението за 2008 г. е с 8% (вж. табл. 5).²⁰

¹⁹ Доклад “Е-България 2005” на фондация “Приложни изследвания и комуникации” [online] Available at <<http://www.arcfund.net/fileSrc.php?id=1377>> [Accessed 5 February 2009].

²⁰ Горната таблица е направена като са използвани данни от проучването на НСИ: „Основни резултати от изследванията за използването на ИКТ и е-търговия в предприятията и домакинствата проведени през 2008 г.” [online] Available at: <<http://www.nsi.bg/IKT/ICT2008.pdf>> [Accessed 5 February 2009].

Таблица 4
Използване на информационни и комуникационни технологии в
предприятията в България към 2005 г.

Показател	%
1. Дял на заетите, използващи компютри, свързани в интернет, в работата си	8.0
2. Дял на предприятията, които използват интернет за работата си	61.1
3. Дял от предприятията, които имат уебсайт	29.3
4. Дял от предприятията, които използват интранет/екстранет	32.2

Източник: Доклада “Е-България 2005” на фондация “Приложни изследвания и комуникации” [online] Available at: <<http://www.arcfund.net/fileSrc.php?id=1377>> [Accessed 5 February 2009]

Таблица 5
Относителен дял на нефинансовите предприятия, които имат достъп до
Интернет през 2007 г. и 2008 г., %

Предприятия	2007 г.	2008 г.
1. Малки предприятия (10-49 заети)	70	81
2. Средни предприятия (50-249 заети)	92	95
3. Големи предприятия (249 заети и повече)	98	97
4. Всички предприятия с 10 и повече заети	75	83

И докато за големите и средните фирми промяната е незначителна, особено впечатляващо е нарастването с 11% само за една година след малките предприятия. Това на практика показва, че са налице предпоставки за използване в бизнеса на огромните възможности, които Web средата предоставя, вкл. електронна търговия, съвременни комуникации с партньори и клиенти, интегрирани бизнес системи и технологии.

На този фон прави впечатление все още малкия брой служители, които имат достъп до компютър, свързан с Интернет в предприятията (вж. табл. 6).

Таблица 6
Относителен дял на заетите в нефинансовите предприятия, които използват компютър свързан с Интернет поне веднъж седмично през 2007 г. и 2008 г. (%)

Предприятия	2007 г.	2008 г.
1. Малки предприятия (10-49 заети)	20	22
2. Средни предприятия (50-249 заети)	14	17
3. Големи предприятия (249 заети и повече)	15	15
4. Всички предприятия с 10 и повече заети	16	18

Източник: Таблицата е съставена като са използвани данни от проучването на НСИ: „Основни резултати от изследванията за използването на ИКТ и е-търговия в предприятията и домакинствата проведени през 2008 г.” [online] Available at: <<http://www.nsi.bg/IKT/ICT2008.pdf>> [Accessed 5 February 2009]

Най-голям е процентът за малките предприятия (22%), което е условие за търсене на нови клиенти, партньори и пазарни ниши при положение, че има яснота за развитието на предприятието през близките 2-3 години и се познават

възможностите на новите технологии, които са достъпни за този сегмент от икономиката.

Втората група фактори, които оказват влияние върху темповете на развитие на електронния бизнес пряко засяга технологиите за Интернет бизнес и включва: състояние на инфраструктурата на българските фирми, модели за правене на електронен бизнес, конкурентно способност на продуктите и услугите, маркетинг, реклама, подготвени мениджъри на средно и високо ниво, привличане и работа с онлайн клиенти, съчетаване на електронния бизнес с традиционните форми за пазаруване, качество на проекта за електронен бизнес (привлекателност на сайта за потребителите, *интересен контент, висока степен на usability и др.*).

Въпреки добрите данни за пазара на информационни и комуникационни технологии България *продължава да изостава от средните европейски показатели*. Малките и средни предприятия (МСП) заемат централно място в развитието на ЕС и във всяка отделно взета страна. У нас реално те са над 95% от фирмите и в програмата „Конкурентоспособност” преобладаващата част от приоритетите са насочени към МСП. Именно те ще бъдат в най-голяма степен подпомагани и от структурните фондове на ЕС.

Важен въпрос в този случай е за какво се използва Мрежата и как е интегрирана в информационната система на организацията. Оказва се, че за повечето предприятия интернет все още е канал само за *комуникация*. Над 32% от работещите ползват мрежата, за да прашат електронна поща, 34.7% търсят информация и анализи, 18.5% комуникират с ведомствата и едва 4.7% търгуват електронно.

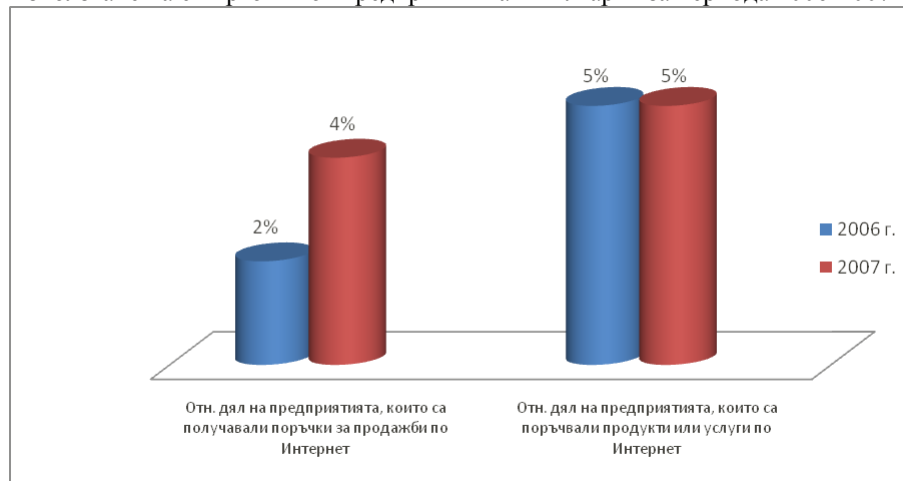
На фиг. 4 са показани данните от последното проучване на НСИ за използването на електронната търговия от предприятията в България за 2006 г. и 2007 г.²¹

Българските фирми правят онлайн покупки на ниски стойности, съизмерими с тези на Румъния. Половината от покупките са на печатни материали и хартия, 16.7% са храни, цветя и подаръци, 16.7% – софтуер, хардуер, електронни уреди, парични и банкови трансфери и т.н.

Слабото си участие в електронния бизнес компаниите обясняват със спецификата на продуктите и услугите си, които не са подходящи за онлайн търговия, с несигурността на плащанията през Интернет и пропуски в правната рамка.

²¹ Проучване на НСИ „Основни резултати от изследванията за използването на ИКТ и е-търговия в предприятията и домакинствата проведени през 2008 г.” [online] Available at: <<http://www.nsi.bg/IKT/ICT2008.pdf>> [Accessed 5 February 2009].

Фигура 4
Използване на е-търговия от предприятията в България за периода 2006-2007 г.



Общо може да се установи, че готовността на българските МСП за електронна търговия е слаба. Нашите проучвания показват, че много малка част от тях (4-6%) засега използват огромните възможности и предимства на Интернет за съкращаване на разходите и за оцеляване в трудните условия на криза. За страните от ЕС тези показатели са в пъти по-големи, а ползите отдавна са доказани в бизнеса.

Според данни на Евростат електронната търговия е формирала 12% от общия оборот на фирмите в ЕС през 2010 г.²² За България само 2% от приходите са от Интернет продажби. В този сегмент делът на електронната търговия варира значително между различните страни-членки на ЕС. Той е най-висок в Ирландия (26%), Финландия и Швеция (по 18%), Чехия, Германия и Великобритания (по 15%), Унгария (14%) и Франция (13%). Три четвърти (73%) от електронната търговия в ЕС е реализирана в рамките на конкретната страна, 19% е с друга страна-членка и 8% е с държава извън ЕС.

Известна представа за проникването на Интернет, широколентовия достъп, използването на мобилни връзки, Интранет и Екстранет в ЕС, България и още няколко страни може да се получи от данните в табл. 7.²³

²² Данните обхващат предприятия с най-малко 10 служители, а под електронна търговия се разбира покупки и продажби, направени чрез сайт или автоматичен обмен на данни, като се изключват нормалните неавтоматични имейли.

²³ SMIHLY, M. and STORM H. 2010. ICT usage in enterprises 2009. Industry, trade and services. 1/2010. [online] Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-QA-10-001/EN/KS-QA-10-001-EN.PDF> [Accessed 22 January 2011].

Таблица 7

Проникване на Интернет, широколентов достъп, използването на мобилни връзки, Интранет и Екстранет в ЕС, България и още няколко страни (в проценти от общия брой предприятия)

	Интернет достъп	Широколентов достъп	Мобилни връзки	Интранет	Екстранет
Средно за ЕС, 2009 г.	93	82	28	30	18
България	83	68	21	39	15
Унгария	87	74	28	18	9
Румъния	72	40	11	21	8
Полша	90	58	25	28	10
Финландия	100	94	55	42	32
Германия	97	88	26	40	22
Словения	98	78	30	54	24

Лесно може да се констатира, че към януари 2009 г. 93% от предприятията с 10 и повече служители в ЕС са имали достъп до интернет, а 82% от тях са разполагали с широколентов достъп. Най-голям дял на предприятията с интернет достъп е регистриран във Финландия (100%), Дания, Австрия и Словакия (по 98%) и Германия (97%). Делът е под 90% в само шест страни членки: Румъния (72%), България (83%), Латвия и Унгария (по 87%), Кипър (88%) и Гърция (89%). Делът на предприятията с широколентов достъп е над 90% във Финландия (94%), Испания и Малта (по 93%) и Франция (92%). Само в Румъния (40%), Литва (57%) и Полша (58%) по-малко от 60% от фирмите разполагат с широколентов достъп.

Малко по-обнадеждаващо е положението в областта на използването на електронните услуги от предприятията в страната – инкасирано е увеличение с над 13% (от 45% през 2007 г. на 58% през 2008 г.).

Наши проучвания и експертни оценки показват, че е много голям процента на мениджърите и ръководителите на най-високо ниво, които не са подготвени в областта на съвременните ИКТ и тяхното приложение в бизнеса. При добро желание пропуските лесно могат да се запълнят чрез консултации със специалисти, обучение и квалификация. Много често собствениците на фирми и мениджърите у нас не разбират идеята и съдържанието на електронния бизнес. Обикновено се приема, че той се изчерпва само със създаване на Web сайт. А в действителност е много повече – използване на интернет технологиите за преобразуване на ключови бизнес процеси, предоставяне на единен комплект от продукти и услуги, необходими за работа с клиентите, използване на интелигентни ИС (ERP, CRM, BI, SCM). Трудно се възприема тезата, че електронният бизнес означава *използване на интернет технологии за разширяване границите на традиционния бизнес*, създаване на ново ниво на координация с доставчици, бизнес партньори, клиенти и служители, за разработване на нови решения и услуги, като средство за реинженеринг на традиционните бизнес процеси.

Сравнително бавното прониква Интернет в българският бизнес до 2003 г. беше преодоляно в периода 2004-2010 г., когато всички големи компании създадоха собствени Web сайтове, където се разполага информация за продуктивния профил на фирмата (организацията), каталог на предлаганите стоки и услуги и възможности за онлайн поръчки чрез Интернет. Но главното направление, „гръбнакът“ на съвременния електронен бизнес в модерния свят – *секторът B2B засега почти отсъства* от нашата действителност. Малко наши фирми имат добре развити вътрешни информационни системи (ИС), базирани на съвременни мрежови решения и намиращи завършен израз в интегрирани управленски системи (ERP). А това е сериозен проблем, защото *B2B е органична част на ERP системата на компанията*. Друг проблем е ниското ниво на свързаност към Интернет на корпоративните потребители и отсъствието на добре обоснована стратегия за развитие на бизнеса през следващите 3-4 години.

Недостатъчно се използват възможностите на фирмените сайтове, в преобладаващата част от случаите само като *виртуално представителство* с информация за произвежданите стоки и услуги. Световната практика в областта на електронната търговия показва, че този скъп и сложен инструмент може да играе много по-голяма роля в бизнеса на компанията и да носи *конкурентни предимства и печалба* (вж. фиг. 5), особено при добро съчетаване с новите възможности на социалните медии.

Анализът на съществуващата практика и някои литературни източници²⁴ ни дава основание да предложим няколко **принципни положения** при изграждането на системи за електронен бизнес и електронна търговия в МСП.

1. Ясно формулиране на *целите на проекта* и изискванията на бизнес плана за електронна търговия на МСП.
2. Пряко участие на *собствениците на фирмата* и мениджърите на всеки от етапите по реализацията на проекта.
3. Отчитане *определящата роля на клиентите* в проектите за електронна търговия.
4. Наличието на *разнообразни стратегии, модели, подходи и технологии* за електронна търговия. Ясна преценка кои от тях са подходящи за конкретното МСП, какви са рисковете и осезаемите ползи, колко разходи ще са нужни и какви промени ще предизвика миграцията на бизнеса към Интернет. Добро познаване на доказалите своята ефективност технологии и инструментите за онлайн бизнес. Специално внимание се отделя на

²⁴ Амор, Д. 2000. (Р)еволуцията на Е-бизнеса. Как да живеем и работим в свързания свят. София: ИнфоДАР; Коен, Дж., 2004. Необичайно полезна книга за Web, София: Софтпрес.; Къминг, Т., 2006. Малкото «е» - големият бизнес. Бизнес планиране за Интернет търговия, София:Класика и Стил.; Alhadeff, R. 2005. Succeeding in E-Commerce, Insider Advice and Practical Tips. Publisher: Lulu.com.

Интернет сайта на МСП – подход към създаването, хостването, оформлението и използването на сайта като маркетингов инструмент и органична част от ИТ инфраструктурата на предприятието.

Фигура 5
Потенциални възможности за ефективно използване на Web сайта в бизнеса на компанията



5. Яснота по отношение на обхвата, съдържанието и връзката между електронния бизнес и електронната търговия. Последната не е самостоятелна дейност, а съставна част от електронния бизнес на компанията. Освен изпълнение на своите основни задачи, тя задължително включва тясно взаимодействие с останалите процеси на електронния бизнес, които се базират на Web технологиите. Тук преди всичко се имат предвид няколко системи: планиране на ресурсите на предприятието (ERP), управление на взаимодействието с клиенти и доставчици (CRM) и управление на веригите за доставки (SCM).

6. Точна представа за рисковете и предизвикателствата на Интернет проекта и възможностите за провал.
7. Необходимост от анализ на вътрешните бизнес процеси и тяхното препроектиране в контекста на проекта за онлайн бизнес.
8. Възприемане на изискванията за откритост и партньорство във виртуалната среда.
9. Познаване и използване на възможностите на ИТ аутсорсинга на всички етапи от разработката и функционирането на проекта за електронна търговия.

Принципно значение имат стратегическите предимства, които Интернет осигурява на бизнеса. От първостепенно значение е *мащабирането* и организацията на бизнес информационната система в съответствие с изискванията за бърз и ефикасен достъп до данните. На базата на Web технологиите се организират централни бази данни, съдържащи най-често използваните документи в електронна форма. По този начин всеки мениджър има достъп до интересуващите го материали, а самото представяне е лесно, бързо и удобно. Така се икономисва време и се съкращават рязко разходите, понеже отпада необходимостта от печатане, размножаване и предаване на документите чрез традиционните начини.

По-високата степен на *конкурентоспособност* е за сметка на по-доброто обслужване на клиентите и осигуряване на ефективна организация и функциониране на веригата за доставки на стоки и услуги, бързо достигане до пазара и достъп до много голяма аудитория в цял свят. Много показателни в това отношение са предимствата, които дава създаването на Web сайт на различните компании (малки, средни, големи) – 24-часово присъствие в Интернет-пространството, директни връзки с клиенти, независимо от тяхното физическо разположение, откриване на нови пазарни ниши и присъствие на тях, поддържане на електронен маркетинг, намиране на нови потенциални клиенти и отразяване на потребителския интерес върху предлаганата продуктова гама.

Спазването на изброените принципи може да е гаранция, че Интернет бизнесът е в състояние да осигури и *по-високи печалби* в резултат на рязкото съкращаване на разходите на организацията за поддръжка, маркетинг и реклама. Използваните традиционни средства за маркетинг (печатни материали, каталози, конвенционална реклама, изпращане на материали по пощата и др.) са сравнително скъпи и относително бавни. Присъствието в Интернет-пространството може да се осигури с малко средства, като все по-ясно се интегрира производството с предпочитанията на клиентите.

6. Ниво на компютърна и интернет грамотност и цифрово неравенство

Ниско е нивото на *компютърна грамотност на населението*. През 2007 г. много голяма част от него (**60.0%**) не е имало **възможност или желание** да работи с компютър. С увеличаването на възрастта постепенно намалява и интересът към новите технологии и едва 0.6% от лицата между 65 и 74 години са използвали интернет през последните 3 месеца на 2007 г. В България няма достоверни данни за това, какъв процент от различните възрастови групи имат компютърни умения. Очевидно е, че най-голям е дялът на учащите се и служителите във фирми. Отделен въпрос е какво съдържание днес се влага в термина компютърна грамотност и какви нива могат да се разграничат. Инициативи като електронни услуги и електронна търговия предполагат и масов достъп до компютри, Интернет и определено ниво на умения да се ползват съвременните ИКТ за решаване на конкретни задачи.

Проблемите се усложняват от относително големия брой *възрастно население*, където с Web могат да работят едва 1-2% от населението. Тревога предизвиква и обстоятелството, че преобладаващата част от малцинствените общности и живеещите в труднодостъпни региони на страната никога не са влизали в Интернет и нямат никаква представа за Web. Необходими са спешни мерки, които да създадат технически предпоставки и да съдействат за обучението на тези хора. Може би, така както е в някои европейски страни, на голяма част от бедните граждани би трябвало държавата и бизнесът да предоставят безплатен достъп от публични места и да се насърчават да използват електронни услуги и съдържание от виртуалното пространство.

За ЕС нещата в това отношение също не са много добри – 37% от хората живеещи на територията на Европейския съюз и на възраст между 16 и 74 години нямат дори елементарна компютърна грамотност, показва изследване за е-грамотността на Евростат, официалната статистическа служба на Общността. Измежду проучваните страни тези с най-високо ниво на компютърното невежество се оказват Гърция с 65%, Италия – 59% и Унгария – 57%. Над половината от населението е без компютърна грамотност и в Кипър, и Португалия (54%), както и Литва (53%).

За сметка на това с най-малък процент компютърна грамотност се отличават Дания (10%) и Швеция (11%). Сред държавите, където този дял е малък – под една четвърт от населението – са също Люксембург (20%), Германия (21%) и Обединеното кралство (25%).

Разбивката на цифрите показва още, че жените са с тенденция да имат малко по-висок процент на РС неграмотност – средно за Европа 39%, докато при мъжете този дял е 34%.

По отношение на *възрастовите групи* най-висок дял на невежите е налице при възрастните хора – тези между 55 и 74 г. Общо 65% от тях не умеят да боравят с компютъра. В Дания и Швеция обаче едва 27% от възрастните са

компютърно неграмотни. Гърция е на другия полюс – само 7% от тези хора могат да работят с РС.

В България има сериозни диспропорции или т. нар. „**цифрово неравенство**” по отношение работата с компютри и достъпа до Интернет на различните възрастови групи, малцинствени общности, образователно ниво и отдалечени селища. Въпреки постигнатия напредък след 2004 г., в страната все по-отчетливо се очертава ясно изразено **цифрово разделение на гражданите** по отношение достъпа до Интернет и компютърните им знания и умения.

Терминът “цифрова пропаст” или “цифрово разделение” (digital divide) се използва, за да се обозначи все по-бързо увеличаващата се бездна между развиващите се страни от развитите държави вследствие ограничения достъп до ползите на информационните технологии като телекомуникации и Интернет и като пряко следствие от това – до познание.²⁵ Бедните страни нямат пари за техника и инфраструктура, а богатите използват ИТ, за да станат още по-богати, като благодарение на все по-бързо развиващите се технологии тази пропаст се увеличава с главоломна скорост.

Според теорията за цифровата пропаст една държава или една нация, която системно изостава по отношение на усвояването на ИКТ е обречена на упадък в средносрочен или дългосрочен план. Но тази пропаст има и друго измерение – голям брой потребители нямат достъп до съвременни персонални компютри и Интранет и не могат да използват предлаганите ресурси и услуги; налице са сериозни диспропорции по отношение работата с Интернет и други високи технологии сред различните социални и възрастови групи. Пенсионерите в България практически не работят с него – на тях се падат 1-2% потребление. Същото се отнася и за етническите малцинства, особено в слабо развити райони, в които все още има проблеми с тока и телефона. И през 2006 г. очерталата се диспропорция сред някои малцинствени групи се задълбочи още повече – реално ромите и турците почти не ползват компютри и интернет, защото само 5-7% тогава имат достъп до тях, а през 2004 г. тези технологии са изглеждали още по-екзотични – от 2.5-5% са работили с РС.²⁶ Страната ни изостава от Европа в предоставянето на цифрови услуги по кабелна телевизия, които сега ползват едва 1% от семействата. На Стария континент една трета от домакинствата ползват цифрови услуги.

Негативно се отразява върху бизнеса и националната икономика *високото ниво на софтуерното пиратство в България*, което за 2005 г. е 71 %, според годишният доклад на Сдружението за бизнес софтуер (Business Software Alliance, BSA) и IDC. За Централна и Източна Европа използваният нелегален

²⁵ За пръв път дискусията за цифровата пропаст придобива публичност в средата на 90-те години, когато тогавашният американски президент Бил Клинтън изразява своята загриженост относно този назряващ проблем.

²⁶ Доклад "е-България" за 2006 г. (e-Bulgaria 2006), издание на фондация "Приложни изследвания и комуникации", [online] Available at: <<http://www.arcfund.net/fileSrc.php?id=1975>> [Accessed 2 June 2009].

софтуер е 59%, а за Румъния – 72%. Проучването се прави вече 10 години и следи тенденциите в използването на продукти, обект на авторското право. Държавите с най-много „пирати“ са Виетнам и Зимбабве – 90%, следвани от Индонезия – 87% и Китай – 86%. Прави впечатление, че Гърция е на първо място сред страните-членки на ЕС с дял на пиратския софтуер от 64%, а гражданите на Австрия са най-коректни и отчитат едва 26%. САЩ са страната, където пиратството е в най-ограничени мащаби – само 21% от софтуера, продаден там през 2008 г. е бил „пиратски“. Той обаче е нанесъл на производителите от бранша 6.9 млрд. долара загуби, което е най-високата сума в сравнение с всички останали страни. В класацията по континенти съвсем очаквано първенец е Азия, където ползваният нелегален софтуер е 54%.²⁷ По данни на BSA борбата с пиратството там не е ефективна и то е отбелязало сериозен ръст за последната година.

7. Инфраструктура за онлайн разплащания

Ключов момент при електронната търговия е наличието на добре работеща система за електронни разплащания за закупени стоки и услуги. Проучване на сайта Izgodnbg.com показва, че в 99% от българските интернет магазини може да се заплати в брой при доставката, а в 45% от тях наложният платеж е единственият начин за правене на покупки. Банковият превод се предлага като опция в 45% от магазините, а плащанията с дебитни или кредитни карти, регистрирани в системата ePay.bg, са възможни само в 20% от тях. Делът на българските магазини, в които се използват разплащания чрез чуждестранни платформи е относително малък (PayPal – 3%, Moneybookers – 2%, 2Checkout – 2%). Очевидно станалото пословично недоверие и съмнения на българите към онлайн разплащанията и липсата на изградени култура за използване на банкови преводи или онлайн системи обуславят предпочитанията и доминиращия дял на плащането при доставка на стоката. Сериозен проблем, който влияе негативно върху развитието на електронната търговия е много трудното и бавно навлизане на онлайн разплащанията в България.

Наложният платеж е най-разпространеният метод за разплащане в българските онлайн магазини, но той крие рискове за търговците, тъй като при него стоката не се заплаща предварително. В случай че се използват услугите на куриерска компания, трябва да се отчита, че тези фирми обикновено изискват застраховки и начисляват допълнителни такси при заплащане в брой при доставката. Необходимо е да се проверят и различните възможности във връзка с трансфера на парите към търговеца.

В ЕС и в света доминиращи са *онлайн плащанията с дебитни и кредитни карти*. Те са най-сигурни, лесни за използване и с висока степен на защита както за търговците, така и за клиентите. Утвърдените платформи за Интернет

²⁷ Вж.: Software Piracy on the Internet: A Threat to Your Security, [online] Available at: <<http://portal.bsa.org/internetreport2009/2009internetpiracyreport.pdf>> [Accessed 10 June 2010].

разплащания се инспектират, одобряват и контролират от международните картови оператори Visa и MasterCard, а сертификатите PCI Compliance, Verified by Visa и MasterCard Secure Code са доказателство за сигурност. Важна особеност е и това, че операторите за електронни разплащания поемат отговорността за извършените чрез тях транзакции и в случай на установена измама картодържателят може да изисква обратно парите си. Нашите купувачи имат две възможности: да използват български разплащателни системи или утвърдени международни оператори.

Засега в страната функционират няколко *български платформи* за електронни разплащания – ePay.bg, eBorica и eBG.bg. Чрез тях се поддържат плащания от дебитни и кредитни карти, като между системите и картовия оператор БОРИКА има непрекъсната онлайн връзка и всяка заявена транзакция се проверява и оторизира в реално време от неговата система.²⁸ Последното означава, че използването на тези системи е своеобразна гаранция за потребителите, тъй като регистрацията на търговците в тях означава, че те отговарят на изискванията на операторите. Платформата eBorica поддържа разплащания с кредитни карти, но в този случай се изисква сключването на договор с обслужващата банка на търговеца за техническа поддръжка на услугата.

Втората възможност е чрез *международни платформи* за електронни разплащания с кредитни карти. Няколко платформи като PayPal, 2Checkout и Moneybookers са достъпни за българските клиенти и търговци и се ползват с голямо доверие сред потребителите по цял свят. PayPal е една от най-широко разпространените и сигурни системи в света с над 150 млн. потребители от 190 страни и региони. Важен момент е това, че онлайн търговците за да започнат работа със системата, не трябва да заплащат никакви такси. При Moneybookers също няма първоначални или месечни такси, а се поддържат и разплащания в български лева. 2Checkout пък е платформа, предназначена специално за търговци, които искат да получават плащания чрез кредитни карти.

Изводът, който се налага е, че много рядко се използват съвременните системи за онлайн разплащания в България – 9 от 10 покупки в традиционните интернет магазини и аукциони в страната се извършват чрез наложен платеж, т.е. пари в брой при доставка. Известно изключение са поръчките за покупки в магазините за групово пазаруване, където се купуват ваучери. Моделът на груповото пазаруване вероятно ще промени това състояние, най-вече защото потребителите купуват ваучери, които получават по електронната поща на сравнително ниски цени и е много по-удобно за тях да ги платят онлайн. Сайтовете за групово търговия предлагат разнообразни възможности за плащане: ePay, EasyPay, виртуален ПОС терминал, PayPal, eBG, банков превод, плащане през банкомат. Най-популярна към момента е системата

²⁸ Вж. по-подробно: Върбанов, Р. 2009. Електронен бизнес и електронна търговия в малки и средни предприятия. Дисертационен труд за получаване на научната степен „Доктор на икономическите науки” по специалност 05.02.08 – „Приложение на изчислителната техника в икономиката”, защитена на 15 февруари 2010 г. Свищов.

EasyPay, където клиентите плащат на каса в банка или друг офис. Въпреки това процентът на транзакциите, осъществени през електронни платежни системи, е чувствително по-висок (около 50%) отколкото при традиционните онлайн магазини, където по различни данни достига едва около 10% за България.

8. Проблеми и тенденции

Проучване на агенция Forrester Research показва, че през 2008 г. по електронен път са осъществени 7% от продажбите на дребно в Северна Америка, възлизащи на около 204 млрд. дол.²⁹ Приблизително същото е положението и в страните от ЕС. Може определено да се очаква, че обемите тепърва ще нарастват, тъй като непрекъснато се увеличава броят на хората, които смятат електронното пазаруване за достатъчно безопасно и защитено. А според най-оптимистичните прогнози до 2013 г. в Европа продажбите на дребно, извършени през Мрежата, ще достигнат 175 млрд. евро.

България се намира все още на един начален етап. За 2008 г. се отчита 100% ръст на електронната търговия според НСИ, като вероятната цифра на оборота е около 60 млн. лв. Въпреки че над 20% от онлайн магазините поддържат плащане с Ерау.bg, повечето от тях (над 90%) се извършват в кеш, при доставката. През 2008 г. за покупки онлайн у нас са дадени 5.49 млн. лв. в общо 224 448 транзакции.³⁰

Въпреки това едва 5% от всички потребители на Web в България използват световната мрежа, за да купуват стоки и услуги или да организират почивката и забавленията си, а това ни поставя на последно място в ЕС. За сравнение в страни като Великобритания, Франция и Германия над 50% от интернет потребителите са направили онлайн покупки, а в скандинавските страни делът им дори надхвърля 91%.

Налага се извода, че въпреки наличието на по-голяма част от необходимите предпоставки, електронната търговия в България остава много слабо развита и по този показател страната ни е на последно място в ЕС. Естествено е да се постави въпроса „Кои са причините за това състояние?“.

Отговорът не е лесен, защото освен нормативна база и ИКТ инфраструктура оказват влияние и някои специфични особености на българската действителност и менталитет. Анализът на съществуващото състояние на електронната търговия у нас ни дава основание условно да обособим две

²⁹ Савов, Ст.2009. Да пазаруваш от дивана. Банкер – Акаунт, 21 март 2009. [online] Available at:<http://bgmlog.blogspot.com/2009/03/blog-post_2529.html> [Accessed 10 April 2009].

³⁰ Става дума само за разплащания, извършени чрез системата за плащане с банкови карти и микросметки ePay.bg.

големи групи причини, които ограничават пазаруването в българските интернет магазини.

Първата група причини са свързани със състоянието и функционирането на нашите електронни магазини:

- Над 90% от сайтовете за електронна търговия са на сравнително ниско ниво и може би само 20-25 онлайн магазина генерират над 1000 посещения на ден. Електронната търговия се схваща от много собственици като *много лесен начин за правене на пари* без необходимост от задълбочена професионална подготовка. Не се разбира, че това е специфичен бизнес и наличието на сайт не е най-важното – необходими са сериозни маркетингови умения, работа с търговци, логистика, софтуер за разплащания и т.н.
- Много често не е налице едно от основните предимства на Интернет търговията – *цените да са по-ниски* от тези във физическите магазини.
- Понякога предлаганата стока е без ДДС, а при необходимост от издаване на фактура започват пазарлъци и протакания.
- Трудности при *договаряне на отстъпката с производители*, търговци или дистрибутори.
- Много от българските електронни магазини са просто *прекупвачи*. Потребителят купува от тях, те купуват от офлайн магазина и му го доставят. Често пък дадена стока може да бъде купена онлайн от магазин в друга държава и независимо от допълнителните разноси – доставка, евентуално мито или ДДС, тя пак е значително по-евтина от същата стока, купена от български онлайн магазин.
- Малко внимание се отделя на *поддръжката на клиентите*, доброто взаимодействие и своевременната компетентна реакция, което е ключов момент при съвременната онлайн търговия.
- *Липса на доверие* и опасения от страна на потребителите относно сигурността при електронните разплащания (Проучване от началото на 2009 г., проведено от Българската национална асоциация на потребителите.). Резултатите показват, че около 22% от анкетираните не се чувстват напълно сигурни, когато плащат безналично, 47% от тях са отговорили, че това се случва понякога, а 29% винаги се чувстват несигурни.³¹

³¹ 2009. Разплащанията остават ключови за доверието в онлайн търговията. PCMagazine, брой 11. [online] Available at: <<http://sagabg.net/PCMagazine/article-1071.html>> [Accessed 10 Februari 2011].

- Трайно недоверие на потребителите в българските търговци и *страх от продажба на некачествена стока*.
- Сериозни опасения от крадене на данни за карти и от разплащане в онлайн магазини.
- Няма точна статистика, но *много българи пазаруват от чуждестранни сайтове* като eBay, Amazon, DealExtreme, sportsdirect.com и др. Причините са няколко: основно поради по-ниската цена, доброто качество на стоките, експедитивността, лесното разплащане, надеждността при навигирането и високото качество на обслужването.
- Отсъствие на подходящо визуално представяне на продаваните стоки, често липсва дори една обикновена снимка на продукта.
- Няма възможност да се ползва *квалифицираната помощ* на консултант при избора или сравняването на някои параметри.
- Не се полагат усилия за коректно представяне на техническите и експлоатационни характеристики на стоката.

Определени трудности има с доставката на закупената по електронен път стока. В най-голяма степен това засяга малките населени места. Същевременно високата цена на куриерските услуги в много случаи прави стоката по-скъпа, отколкото в обикновените магазини.

Втората група причини са от по-общ характер и обхващат много предпоставки, които се отразяват негативно на онлайн пазара в България. Към тях могат да се отнесат:

- Чисто икономически трудности, породени от ниската покупателна възможност на голяма част от българите;³²
- Отсъствие на доверие към виртуалните търговци и магазини;
- Ниска компютърна и Интернет грамотност на голяма част от населението, особено възрастни хора, граждани от малцинствените групи и от малките населени места;

³² Българите продължават да бъдат с най-ниска покупателна способност в Европейския съюз и остават на едно от последните места сред страните от Стария континент. За 2010 г. покупателната способност е 2618 евро на човек, докато за ЕС и 43 държави в Европа е съответно 14 202 и 11 945 евро. България заема последно в ЕС по размер на заплатите, наред с Румъния - 2,90 евро на час са средните разходи на работодателите в България за надниците и заплатите на работниците. Освен това българите харчат около 40 на сто от доходите си за храна.

- Липса на възможности за достъп до Интернет – преобладаващата част от гражданите и домакинствата нямат компютри и подготовка за работа с тях;
- Голяма сложност при оформянето и извършването на покупките;
- Липса на онлайн култура и навици за ползване на електронни пари и услуги.

От значение са и някои *особености на националния характер*, които правят хората консервативни и подозрителни към виртуалния свят на Интернет и свързаните с него отношения, особено когато трябва да се заплаща нещо. Преобладаващата част от населението е с предпочитания към кешовото плащане, реалния контакт със стоката и търговеца („Око да види, ръка да пипне“). До голяма степен това е естествено след множеството измами, причинени последните 20 години от банкови институции, държавни органи и частни структури.

Ново явление на българския онлайн пазар са появилите се през 2010 г. повече от 10 *сайта за групово пазаруване* (bg.kolektiva.net, zadrujno.bg, grabo.bg, deals.bg, slon.bg, imasdelka.com, napolovina.com и други), които за кратко време станаха много популярни и определено разшириха аудиторията на интернет купувачите.³³ Този тип сайтове работят по много прост, но ефективен начин. Собствениците им предоставят онлайн платформа, където търговци, които предлагат услуги (или много рядко стоки) могат да достигнат до широка аудитория потенциални купувачи. Условието е да направят голяма отстъпка от цената – между 40 и 90%, а като правило търговците разчитат главно на непланирани, импулсивни покупки. Те имат няколко важни *характеристики*: най-успешно работят при продажба на услуги (екскурзии, процедури в козметични студия, билети за културни мероприятия); стартирането на проект за магазин за групово пазаруване не изисква големи начални разходи; основната аудитория са потребители с ниска покупателна способност и изострена чувствителност към цените на услугите; функционирането на този модел разчита на много високи отстъпки – минимум 40-50%. Последното е източник на сериозни трудности, понеже трябва първо да се убедят търговците, че си заслужава да продават своите услуги на минимум печалба или дори без такава, а също да се организира много добър трафик на сайта. Българските сайтове за колективни продажби предлагат главно следните услуги: туристически, козметични, хотели и ресторанти. Малко са производителите или вносителите на някаква стока. Поради голямата разлика

³³ Сайтовете за групови покупки са сравнително ново явление в световен мащаб, но много бързо се разпространяват. Groupon е първата и най-голяма американска компания, която залага на подобна услуга. Създадена е през октомври 2008 г., а днес в нея работят над 4500 служители. Оперира в десетки държави и следва изключително агресивна политика на разрастване. В края на 2010 г. мениджмънтът на Groupon отхвърли предложение за придобиване от страна на Google на стойност 6 млрд. долара. Аргументите на компанията бяха, че подобна сделка сигурно ще забави световната ѝ офанзива. Освен това веднага след предложението на Google Groupon успя да привлече нови 950 млн. долара финансиране от компании за дялови инвестиции.

в маржовете и отстъпките в порядъка на 30-40%, е много трудно да се предлагат други стоки – например електроника, книги или облекло.

Налага се извода, че високият интерес към сайтовете за групово пазаруване е добра индикация и ще се отрази положително върху онлайн търговията в България. Подмамените от много ниски цени клиенти със сигурност ще се приобщи към виртуалните купувачи и психологически ще са готови не само да пазаруват онлайн, но и да използват и различни електронни услуги.

Може да се отбележат още няколко тенденции в националната онлайн търговия: предлагане на достъпен софтуер за електронни магазини; засилен интерес към електронната търговия от страна на малкия и среден бизнес; повишаване сигурността на пазаруването в мрежата, оптимистични очаквания от облачния компютинг и възможностите за използване на софтуерни продукти като услуга от МСП, нарастване броя на магазините за електронна търговия, обслужващи основния офлайн бизнес на търговски вериги и отделни фирми, използване на социалните мрежи за маркетинг и продажби на различни стоки и услуги, въвеждане на нови бизнес модели за онлайн търговия.

Заклучение

Бизнесът в Интернет е реалност, с която задължително трябва да се съобразява всяко предприятие, независимо от размерите на националната икономика. Очевидно Мрежата е една нова среда за бизнес с огромни възможности и перспективи. Наред с новите възможности и технологии за онлайн бизнес, остават да действат основните икономически закони и маркетингови стратегии. Много преди компанията да излезе в Интернет и да създаде свой нов бизнес канал, непременно трябва да се извърши задълбочена предварителна подготовка. Един от най-важните моменти е *реорганизацията на комуникациите вътре в компанията* с отчитане новите технологични възможности на Интранет средата и общуването в онлайн режим, което се отнася главно до автоматизирането на бизнес процесите вътре в самата фирма. На практика това е фундамента, върху който компанията може да преориентира своя бизнес във виртуалната Web среда. Само когато този фундамент е създаден и функционира нормално, тя може да разчита на малко рискове при мигрирането към Интернет.

В България са създадени много предпоставки за развитието на електронния бизнес и използването на интернет технологиите в деловата сфера и в бита на гражданите. Тук се включват главно приемането на Закона за електронния документ и електронния подпис, Закона за електронната търговия и Закона за електронните съобщения, наличието на три национални РКІ инфраструктури, използване на платежни системи за електронни разплащания, рязко увеличаване броя на дебитните карти и картите за разплащания и др. Засега най-популярната услуга е продажбата на достъп до Интернет, като вече се предлагат множество технологии за връзка с Мрежата. Има оформено

българско Web пространство със значително по обем съдържание. Съществува немалък по обем рекламен пазар, но цените за Интернет реклама са много ниски и трудно могат да покрият разходите. На голяма популярност се радват някои интернет услуги в бизнеса на компаниите – главно електронната поща, работа с търсачки, социални мрежи и блогове, чатове и корпоративни Web сайтове с рекламна информация. Но тези отделни характеристики са далеч от модерното разбиране за електронен бизнес, като трансформация на вътрешни и външни бизнес процеси на базата на Web технологии.

Последните две години се наблюдава огромен ръст на проникването на социалните мрежи и разширяване на възрастовите и образователните граници на аудиторията. В същото време собствениците на предприятия и мениджърите преосмислят отношението си към социалните мрежи и наоблаждат конкретни мерки, за да не изостанат от съвременните тенденции. Целта е да се разработи новият информационен канал и да се изберат модели за активно присъствие в Web 2.0 пространството с оглед на интегриране на социалните медии в бизнеса, маркетинга и рекламата, онлайн покупките и връзките с клиенти, комуникациите на служителите и съвместната работа с документи и знания.

Използвани литературни и Web източници

1. 2009. Разплащанията остават ключови за доверието в онлайн търговията. *PCMagazine*, брой 11. [online] Available at: <<http://sagabg.net/PCMagazine/article-1071.html>> [Accessed 10 Februari 2011].
2. 2011. [online] Available at: <<https://spreadsheets.google.com/ccc?key=0AvGOJ4Dvx3FRdEJkUUKzbkR2blcxSUQzeihyX240Mnc&hl=bg#gid=0>> [Accessed 20 February 2011].
3. Alhadeff, R. 2005. *Succeeding in E-Commerce, Insider Advice and Practical Tips*. Publisher: Lulu.com.
4. Broadband access in the EU: situation at 1 July 2009. COMMUNICATIONS COMMITTEE. Working Document. Brussels, 18 November 2009 [pdf]. [online] Available at: http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/docs/interinstitutional/cocom_broadband_july09.pdf [Accessed 4 February 2011].
5. Bulgaria Facebook Statistics. [online] Available at: <http://www.socialbakers.com/facebook-statistics/bulgaria#chart-intervals> [Accessed 4 February 2011].
6. Bulgaria. Internet Usage Stats and Market Report. [online] Available at: <www.internetworldstats.com/eu/bg.htm> [Accessed 20 February 2011].
7. Buyer & Seller Survey Shows Rising Use of Internet, Reliance on Agents. [online] Available at: <http://www.straubhomes.com/Chicago_Real_Estate_News.html> [Accessed 20 February 2011].
8. Central and eastern European Countries information Society benchmarks. Survey Results – Objective 1 Cheaper and Faster Internet access. [online] Available at: <<http://www.europa.eu.int>> [Accessed 20 February 2011].
9. Central Europe B2C E-Commerce Report 2010. [online] Available at: <<http://www.reportlinker.com/p0191556/Central-Europe-B2C-E-Commerce-Report.html>> [Accessed 20 February 2011].
10. Ecommerce Statistics: Europe. [online] Available at: <<http://www.ecommerce-digest.com/ecommerce-prospects-europe.html>> [Accessed 20 February 2011].
11. E-Commerce: is Europe behind or just different?. [online] Available at: <<http://eu.techcrunch.com/2010/08/26/e-commerce-is-europe-behind-or-just-different/>> [Accessed 20 February 2011].

12. European E-Commerce to Reach 323 Billion Euros in 2011. [online] Available at: <<http://www.marketingcharts.com/direct/european-e-commerce-to-reach-323-billion-euros-in-2011-1239/>> [Accessed 20 February 2011].
13. Internet Data Stability - White Paper. 2007. [online] Available at: <http://www.tnsglobal.com/assets/files/TNS_Market_Research_Internet_Data_Stability.pdf>. [Accessed 20 February 2011].
14. Internet Usage in European Union. Internet User Statistics & Population for the 27 European Union member states. [online] Available at: <http://internetworldstats.com/stats9.htm> [Accessed 20 February 2011].
15. Smihily, M. and Storm H. 2010. ICT usage in enterprises 2009. Industry, trade and services. 1/2010. [online] Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-QA-10-001/EN/KS-QA-10-001-EN.PDF> [Accessed 22 January 2011].
16. Software Piracy on the Internet: A Threat to Your Security, [online] Available at: <<http://portal.bsa.org/internetreport2009/2009internetpiracyreport.pdf>> [Accessed 10 June 2010].
17. Special Eurobarometer 226. Prices and Quality of Services of General Interest. 2005. [online] Available at: <www.europa.eu.int> [Accessed 22 January 2011].
18. Varbanov, R. 2009. The Role of Electronic Governance in the Contemporary Knowledge Society. Year LXII, International edition – 2009/. Svishtov: Narodnostopanski Arhiv.
19. Амор, Д. 2000. (Р)еволуцията на Е-бизнеса. Как да живеем и работим в свързания свят. София: ИнфоДАР.
20. Близко 40% от българите редовно ползват интернет. [online] Available at: <<http://com.investor.bg/?cat=261&id=91504>> [Accessed 20 February 2011].
21. Върбанов, Р и др. 2009. Информационни технологии в бизнеса. (в съав.). Велико Търново: Издателство "Faber".
22. Върбанов, Р. 2006. Проектът за Интернет бизнес: как да намалим рисковете?. Сп. "Бизнес управление", Брой 4. Свищов: Издание на СА „Д.А. Ценов – Свищов.
23. Върбанов, Р. 2007. България в европейското информационно пространство. Свищов: Библиотека „Стопански свят“, № 88. Издание на СА „Д.А. Ценов – Свищов.
24. Върбанов, Р. 2010. Електронен бизнес и електронна търговия в малки и средни предприятия. Дисертационен труд за получаване на научната степен „Доктор на икономическите науки“ по специалност 05.02.08 – „Приложение на изчислителната техника в икономиката“, защитена на 15 февруари 2010 г.
25. Доклад "Е-България 2005" на фондация "Приложни изследвания и комуникации" [online] Available at <http://www.arcfund.net/fileSrc.php?id=1377> [Accessed 5 February 2009]. Доклад "е-България" за 2006 г. (e-Bulgaria 2006), издание на фондация "Приложни изследвания и комуникации". [online] Available at: <<http://www.arcfund.net/fileSrc.php?id=1975>> [Accessed 2 June 2009].
26. Използване на информационно- комуникационните технологии (ИКТ) и е-търговия в предприятията през 2009 година. [online] Available at: http://www.nsi.bg/EPDOCS/ICT_ent2009.pdf [Accessed 5 February 2011].
27. Използването на ИКТ от домакинствата и лицата между 16 и 74 години. [online] Available at: <<http://www.econ.bg/analysis/article134315.html>> [Accessed 2 March 2011].
28. Коен, Дж., 2004. Необичайно полезна книга за Web, София: Софтпрес.
29. Къминг, Т., 2006. Малкото «е» - големият бизнес. Бизнес планиране за Интернет търговия, София: Класика и Стил.
30. Национална програма за развитие на ширококоловия достъп в Република България. [online] Available at < www.daits.government.bg/upl/docbg20090319170346.doc> [Accessed 24 February 2010].
31. Националната ШЛ стратегия разчита на 48 млн. лв. *Computerworld*, 3 Март 2008, с. 9.
32. Проучване на НСИ: „Основни резултати от изследванията за използването на ИКТ и е-търговия в предприятията и домакинствата проведени през 2008 г.“ [online] Available at: <<http://www.nsi.bg/ИКТ/ИКТ2008.pdf>> [Accessed 5 February 2009].
33. Савов, Ст. 2009. Да пазаруваш от дивана. *Банкер – Акаунт*, 21 март 2009. <http://bgmlog.blogspot.com/2009/03/blog-post_2529.html> [Accessed 10 April 2009].

FOREIGN TRADE DEFICIT SUSTAINABILITY OF TURKEY

This paper examines whether the foreign trade deficit of Turkey is sustainable or not by using three-regime threshold autoregressive unit root test of Kapetanious and Shin (2006). Three models are estimated including linear OLS, two-regime self-exciting threshold autoregressive and three-regime self-exciting threshold autoregressive models. The three-regime threshold autoregressive model is chosen as appropriate model for foreign trade deficit of Turkey by employing sup-Wald test. The finding results of the three-regime threshold autoregressive unit root test indicate that Turkey's foreign trade deficit is not sustainable.

JEL: C22; F10

1. Introduction

The external account is an important indicator of a country's performance. This is because major external imbalances might predict future changes in a managed foreign exchange regime (Irandoost and Ericsson, 2004). The empirical literature that examines the sustainability of external imbalances adopts one of the two major empirical approaches. The first approach is to examine whether exports and imports are cointegrated. Cointegration between exports and imports implies that trade deficits are only a short-term phenomena and thus sustainable in the long-run. As the macroeconomic policies have been effective in bringing exports and imports into a long run equilibrium, it can be said that countries are not in violation of their international budget constraint (Perera and Varma, 2008). The second approach is to investigate the sustainability of external imbalances by using unit root tests. As a result, if the current account or trade balance is found to be stationary, this implies that external imbalances are sustainable. If the trade balance is nonstationary, this is either a reflection of bad policies or indicative of the productivity gap hypothesis (Alias et.al, 2009).

There are several ways to make the trade deficit sustainable (Zaman, 2004):

¹ Burak Güriş is from Istanbul University, Faculty of Economics, 34452, Beyazıt, Istanbul, Turkey, tel: +902124400000/11615; fax: +902124400159, e-mail: bguris@istanbul.edu.tr.

² Burcu Kıran is from Istanbul University, Faculty of Economics, 34452, Beyazıt, Istanbul, Turkey, tel: +902124400000/11615; fax: +902124400159, e-mail: bguris@istanbul.edu.tr.

a) Depreciating the exchange rate: A depreciation of the exchange rate leads to export promotion, while imports decrease. b) Increasing the interest or saving rates: High interest rates attract the necessary capital to finance the deficit in the economy. However, this policy is not advisable because high interest rates lead invariably to economic recession. High saving rates induce an increasing volume of investment and therefore the economic growth is rapid, high and sustainable. c) Accumulating budget surpluses: This is a good alternative for maintaining the trade deficit sustainable. Because, when the budget records a surplus, the government is able to pay its foreign debt in time without additional borrowing. d) Inflationary policies: A possible alternative for reducing the trade deficit is the increase of the average price level in the economy. e) Increasing productivity: A sustainable and fast economic growth represents the only viable solution for reducing the trade deficit.

In the international trade literature, sustainability of foreign trade deficit has been empirically tested by many researchers. Arize(2002) provides new evidence on the long run convergence between imports and exports in 50 countries over the quarterly period 1973:2 to 1998:1 and find evidence in favor of cointegration in 35 of the 50 countries. Bahmani-Oskooee(1994) investigates the long run relationship between Australian exports and imports and concludes that the cointegrating coefficient is close to one, implying that Australia's external account is sustainable. Bahmani-Oskooee and Rhee(1997) use quarterly data to model exports and imports for Korea and find evidence of cointegration. Fountas and Wu(1999) examines the sustainability of the trade deficit by using quarterly US data for the 1967-1994 period and conclude that the US trade deficit is not sustainable. Herzer and Felicitas(2006) investigates the long run relationship between Chilean exports and imports during 1975 to 2004 period by using unit root tests and cointegration techniques and the finding results indicate that there exists a long run equilibrium between exports and imports. Husted(2002) examines whether exports and imports are cointegrated for the US over the period from 1967 through 1989 and finds evidence in support of a long run relationship. Keong et al.(2004) use multivariate cointegration techniques to investigate the long run relationship between Malaysian exports and imports and demonstrate that there exists a long run relationship. Irandoust and Ericsson(2004) examine the long run convergence between exports and imports for a number of industrialized countries and their results indicate that there is a long run relationship for most countries in the sample. Narayan and Narayan(2004) investigate whether there is a long run relationship between exports and imports for Pacific Island Countries - Fiji and Papua New Guinea(PNG). They find that Fiji satisfies the strong form of its intertemporal budget constraint while PNG satisfies only the weak form of intertemporal budget constraint. Narayan and Narayan(2005) examines whether there is a long run relationship between exports and imports for 22 least developed countries and their results show that exports and imports are cointegrated only for six out of the 22 countries.

This study empirically examines the sustainability of foreign trade deficit in Turkey by testing the stationarity of the real trade balance series rather than testing for cointegration between exports and imports. The difference of this paper is that we investigate the sustainability of foreign trade deficit in a nonlinear framework by

using three regime threshold autoregressive unit root test suggested by Kapetanious and Shin(2006).

The structure of the paper is as follows: Section 2 provides a brief note on the Turkish trade balance since 1980s. Section 3 explains the testing procedure. Section 4 describes the data and reports the empirical results. Finally, Section 5 contains some concluding remarks.

2. Turkish Trade Balance since 1980s

Trade played a minor role in the Turkish economy before 1980, but grew rapidly after structural reforms promoted liberalization of foreign trade in 1980. A new way opened in front of Turkey in terms of financial liberalization applications and structural adjustment programs. Import substitution policies have been abandoned and export-led growth strategy has been adopted. Price controls have been lifted, import regime gradually liberalized and export encouraging policies were followed (Hasanov and Omay, 2008). Export licenses were abolished, and export liberalization was put in effect as a major policy issue in the Turkish economy politics (Varol, 2003). The foreign exchange regime was liberalized, banks were allowed to accept foreign currency deposit from citizens and to engage in foreign transactions and new market institutions were established. After the full liberalization of the capital account and the recognition of full convertibility of the Lira in 1989, there was a massive inflow of short term capital into the economy (Balkan and Yeldan, 2001). The share of exports and imports within the gross national product (GNP) increased in time. However, the increase was more rapid in the ratio of import /GNP. Thus, Turkey faced a negative balance of trade.

The integration process of the Turkish economy into the world economy gained further momentum following the Custom Union with the EU in 1996. Nearly 12 years after the Customs Union, EU has a stable share of around 50% in Turkey's foreign trade. The Custom Union is important for Turkey's production structure, since 85% of total imports are intermediary and investment goods. The biggest increase in imports from the EU is in consumer products. The share of consumer goods rose to 15.1% in 2007 from 7.3% in 1994, while the share of investment goods decreased to 21.4% from 29.3%. On the other hand, the share of investment goods in total exports from Turkey to the EU rose to 14% in 2007 from 2.9% in 1994, and the share of intermediate goods rose from 32.5% to 38.7%, while the share of consumer goods declined to 47.1% from 64.6% in the same period (İzmen and Yılmaz, 2009). However, liberalization brought important structural problems and deep crises to the Turkish economy. Integration into the European Customs Union affected the Turkish trade balance predominantly until as recently as 2006.

The 1997 Asian financial crisis and the subsequent Russian crisis in 1998 affected the Turkish trade balance in a negative way because while the exports volume could not be increased, the imports volume maintained a growing trend. And as the anti-inflationary stabilization program based on nominal exchange anchor appreciated the domestic currency, it also deteriorated the trade balance. The stabilization

program was unsuccessful in attaining the ex-ante crawling-peg regime leading to the February 2001 Turkish economic crisis. This crisis resulted in a massive depreciation of domestic currency against hard currencies such as the US Dollar and Euro. These developments brought about a narrowing effect upon imports volume, and supported the exports volume in a positive way. However, having a stabilized economy and having attained a sustainable growth path, trade balance again began depreciating until 2006, although policymakers could provide massive increases in exports volume. Table 2 reports the foreign trade indicators over the period 1980-2008.

Table

Foreign Trade Indicators 1980-2008 (\$ Billion)

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Exports	2,910	7,958	12,959	21,636	27,774	73,5	105,4
Imports	7,909	11,343	22,302	35,707	54,502	116,8	163,5
Deficit	-4,999	-3,385	-9,342	-14,071	-26,728	-42,3	-58,2

Source: State Planning Organization of Turkey, Undersecretariat of Trade & Treasury of Turkey.

As can be seen from the table, there is a prevailing reality that the import volume is more than export volume. Therefore, Turkey has been subject to a negative trade balance, balance of payment difficulties and necessary capital accumulation.

3. Econometric Methodology

This section describes the test procedure of Kapetanios and Shin(2006) which is employed to analyze the sustainability of the foreign trade deficit. The two regime self-exciting threshold autoregressive model which is used in this paper can be considered as follows:

$$\Delta y_t = \theta_1' x_{t-1} 1_{\{Z_{t-1} < \lambda\}} + \theta_2' x_{t-1} 1_{\{Z_{t-1} \geq \lambda\}} + e_t \quad t = 1, \dots, T \quad (1)$$

where $x_{t-1} = (y_{t-1} r_t', \Delta y_{t-1}, \dots, \Delta y_{t-k})'$, y_t is the foreign trade deficit series, $1_{\{\cdot\}}$ is the indicator function, r_t' is a vector of deterministic components including an intercept and possibly a linear time trend, $k \geq 1$ is the autoregressive order, $Z_{t-1} = y_{t-1} - y_{t-m}$ for some $m \geq 1$, the delay parameter, λ is the threshold variable and takes on values at the interval $\lambda \in [\lambda_1, \lambda_2]$, where λ_1 and λ_2 are selected, so that $P(Z_t \leq \lambda_1) = \pi_1 > 0$ and $P(Z_t \leq \lambda_2) = \pi_2 < 1$, e_t is an independently and identically distributed (*iid*) error term. Suppose that y_t series

follow the three regime self-exciting threshold autoregressive process. The model can be written as:

$$\Delta y_t = \beta_1 y_{t-1} 1_{\{Z_{t-1} \leq r_1\}} + \beta_0 y_{t-1} 1_{\{r_1 < Z_{t-1} < r_2\}} + \beta_2 y_{t-1} 1_{\{Z_{t-1} > r_2\}} + e_t \quad (2)$$

where $1_{\{\cdot\}}$ is the indicator function, $\beta_1 = \phi_1 - 1$, $\beta_0 = \phi_0 - 1$, $\beta_2 = \phi_2 - 1$ and $y_{t-1} 1_{\{Z_{t-1} \leq r_1\}}$, $y_{t-1} 1_{\{r_1 < Z_{t-1} < r_2\}}$, $y_{t-1} 1_{\{Z_{t-1} > r_2\}}$ are orthogonal to each other by construction. For the joint hypothesis $\beta_1 = \beta_0 = \beta_2 = 0$ in equation (2), Bec et.al.(2004) proposed the supremum Wald (sup-Wald) test procedure. Kapetanios and Shin(2006) consider the model where y_t follows the self-exciting threshold autoregressive model by imposing $\beta_0 = 0$ in (2) and they focus on the following model:

$$\Delta y_t = \beta_1 y_{t-1} 1_{\{Z_{t-1} \leq r_1\}} + \beta_2 y_{t-1} 1_{\{Z_{t-1} > r_2\}} + e_t \quad (3)$$

The null hypothesis of unit root is considered as $H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$ against the alternative hypothesis of threshold stationarity $H_1 : \beta_1 < 0; \beta_2 < 0$. Kapetanios and Shin(2006) suggest to use average and exponential average statistics defined by

$$W_{\sup} = \sup_{i \in \Gamma} W_{(r_1, r_2)}^{(i)}, \quad W_{\text{avg}} = \frac{1}{\#\Gamma} \sum_{i=1}^{\#\Gamma} W_{(r_1, r_2)}^{(i)}, \quad W_{\text{exp}} = \frac{1}{\#\Gamma} \sum_{i=1}^{\#\Gamma} \exp\left(\frac{W_{(r_1, r_2)}^{(i)}}{2}\right).$$

Here, $W_{(r_1, r_2)}^{(i)}$ is the Wald test statistic obtained from the i th point of the threshold parameters grid set, Γ and $\#\Gamma$ is the number of elements of Γ .

4. Data and Empirical Results

This paper uses quarterly real exports and real imports data obtained by deflating nominal exports and imports series with exports and imports price indexes, respectively. The data covering the 1981:01-2009:02 period are taken from the International Monetary Fund's (IMF) International Financial Statistics (IFS) database. The trade deficit values are calculated as a difference between real exports and real imports. In the first step of the analysis, we explore true data generating process of the series. If the true data generating process is nonlinearly mean-reverting, these features should be incorporated to test structures so as to increase the power of the unit root test (Kim, 2005). In the threshold autoregressive model methodology, it is important to select the appropriate lag order (k) and delay

parameter (m) for the threshold variable. To do this, we use Akaike information criteria and report the values for different lag lengths and delay orders for two and three regimes threshold autoregressive models in Table 2.

Table 2

AIC for Different Lag Lengths and Delay Orders

m/k	Threshold model with two regimes				Threshold model with three regimes			
	1	2	3	4	1	2	3	4
1	8.1373	8.153	8.2469	8.144	8.1144	8.1545	8.1748	8.0084
2		8.2434	8.175	8.1419		8.1299	8.0797	8.0699
3			8.2698	8.2221			8.1442	8.1262
4				8.1929				8.0453

As can be seen from the table, appropriate lag length and delay order are 1 for two regime threshold autoregressive model while delay order is 1 and lag length is 4 for three regime threshold autoregressive model. By using these appropriate lag length and delay orders, we estimate OLS, two regime and three regime threshold models and give the estimation results in Table 3.

Table 3

OLS, Two and Three Regimes Threshold Model Estimations

Explanatory variables	OLS	Threshold model with two regimes		Threshold model with three regimes		
		Lower	Upper	Lower	Middle	Upper
C	-5.018427 ^c	-4.333514 ^c	-166 ^a	-2.012285	606.4132 ^a	-608.9372 ^a
A(-1)	-0.078769 ^c	-0.075054 ^b	-2.420441 ^a	-0.030827	12.66798 ^a	-12.73588 ^a
D(A(-1))	0.048439	0.027844	1.051415	-0.300385	-0.748334	0.836448 ^c
D(A(-2))	-0.247462 ^b			-0.166876	-5.319859 ^a	5.34643 ^a
D(A(-3))	-0.203104 ^c			-0.38677 ^b	-23.59067 ^a	23.60488 ^a
D(A(-4))	0.314466 ^a			0.933334 ^a	-2.842882 ^a	2.566464 ^a

For comparison purposes, the first column in Table 3 displays estimations from a linear specification that ignores threshold effects. The appropriate lag length for OLS model is found as 4 by using AIC (8.363) criteria. Second and third columns provide estimates for the two regime threshold autoregressive model. Column 2 and 3 correspond to observations below and above the threshold, respectively. Threshold value obtained from the model with two regime is 22.406. The remaining columns of the Table 3 indicate estimates for the three regime threshold autoregressive model. Column 4, 5 and 6 give the results for lower, middle and upper thresholds, respectively. Obtained threshold values from these models are -3.435 and 20.453. In the next stage of the analysis, we use sup-Wald test to select the appropriate model for trade deficit. The test results are presented in Table 4.

Table 4

Sup-Wald Test Results

linear vs 2 regimes	23.20774	p-value	0.000000
2 regimes vs 3 regimes	31.12202	p-value	0.000000

* the p values are obtained from 10.000 bootstrap replications.

According to the results in the table, the three regime threshold autoregressive model is chosen as appropriate model for foreign trade deficit of Turkey. In the light of this finding, we use three regime unit root test suggested by Kapetanios and Shin(2006) for stationarity properties of the series. The results can be seen in Table 5.

Table 5

Three Regime Unit Root Test Results			
W_{sup}	13.98162	p-value	0.369000
W_{avg}	1.340838	p-value	0.190700
W_{exp}	4.651558	p-value	0.212900

As can be seen from the Table 5, Turkey's foreign trade deficit is nonstationary for all the W_{sup} , W_{avg} , W_{exp} test statistics. These findings can be interpreted as Turkey's foreign trade deficit is not sustainable.

5. Conclusion

This paper investigates whether the foreign trade deficit of Turkey is sustainable or not by using three-regime threshold autoregressive unit root test of Kapetanios and Shin(2006) over the period from 1981:01 through 2009:02. In the first step of the analysis, we try to explore true data generating process. For this purpose, linear OLS, two regime self-exciting threshold autoregressive and three regime self-exciting threshold autoregressive models are estimated with appropriate lag order(k) and delay parameter(m) for the threshold variable. Then, the sup-Wald test is employed to the corresponding models in order to choose the most appropriate model for foreign trade deficit of Turkey. It is found that the three regime threshold autoregressive model is the most appropriate one. In the final step, the three regime threshold autoregressive unit root test of Kapetanios and Shin(2006) is used for the stationarity properties. According to the test results, it is concluded that Turkey's foreign trade deficit is not sustainable. The government must decide immediately about a preventive set of policies to stabilize the deficit and bring it to reasonable levels.

References

- Alias, E.F., Baharom, A.H., Radam, A. and Ismail, I., 2009. Trade Sustainability in the Forestry Domain: The Case of Malaysia. *Asian Social Science*, 5, pp. 78-83.
- Arize, A., 2002. Imports and Exports in 50 Countries: Tests for Cointegration and Structural Breaks. *International Review of Economics and Finance*, 11, pp. 101-115.
- Bahmani-Oskooee, M., 1994. Are Imports and Exports of Australia Cointegrated?. *Journal of Empirical Integration*, 9, pp. 525-533.
- Bahmani-Oskooee, M. and Rhee, H., 1997. Are Imports and Exports of Korea Cointegrated?. *International Economic Journal*, 11, pp. 109-114.

- Balkan, E. and Yeldan, E., 2001. Peripheral Development Under Financial Liberalization: The Turkish Experience. [Online] Available at: http://academics.hamilton.edu/economics/home/Workpap/01_01.pdf [Accessed 15 June 2010].
- Bec, F., Ben Salem, M. and Carrasco, M., 2004. Tests of Unit Root versus Threshold Specification with an Application to the PPP. *Journal of Business and Economic Statistics*, 22, pp. 382-395.
- Fountas, S. and Wu, J.L., 1999. Are The U.S. Current Account Deficits Really Sustainable?. *International Economic Journal*, 13, pp. 51-58.
- Hasanov, M. and Omay, T., 2008. Monetary Policy Rules in Practise: Re-examining the Case of Turkey. *Physica A*, 387, pp. 4309-4318.
- Herzer, D. and Felicitas, N.L.D., 2006. Is there a Long-run Relationship between Exports and Imports in Chile?. *Applied Economic Letters*, 13, pp. 981-986.
- Husted, S., 1992. The Emerging US Current Account Deficit in the 1980s: A Cointegration Analysis. *Review of Economics and Statistics*, 74, pp. 159-166.
- İzmen, Ü. and Yılmaz, K., 2009. Turkey's Recent Trade and Foreign Direct Investment Performance. Tüsiad-Koç University Economic Research Forum, *Working Paper*, 0902, pp. 1-30.
- Kapetanios, G. and Shin, Y., 2006. Unit Root Tests in Three-regime SETAR Models. *Econometrics Journal*, 9, pp. 252-278.
- Keong, C.C., Choo, S.S. and Yusop, Z., 2004. Are Malaysian Exports and Imports Cointegrated?. *Sunway College Journal*, 1, pp. 29-38.
- Kim, B., 2005. Are Current Accounts of Asian Economies Mean-reverting?: Nonlinear Unit Root Test Approach. *Journal of International Economic Studies*, 9, pp. 213-238.
- Irاندoust, M. and Ericsson, J., 2004. Are Imports and Exports Cointegrated? An International Comparison. *Metroeconomica*, 55, pp. 49-64.
- Narayan, P. K. and Narayan, S., 2004. Is There a Long-run Relationship Between Exports and Imports? Evidence from Two Pacific Island Countries. *Economic Papers*, 23, pp. 152-164.
- Narayan, P. K. and Narayan, S., 2005. Are Exports and Imports Cointegrated? Evidence from 22 Least Developed Countries. *Applied Economics Letters*, 12, pp. 375-378.
- Perera, N. and Varma, R., 2008. An Empirical Analysis of Sustainability of Trade Deficit: Evidence From Sri Lanka. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 1, pp. 79-92.
- Varol, G. M., 2003. Cumhuriyetin 80. Yılında Türk Dış Ticaretinin Kısa Tarihçesi. *DTM dergisi*: [online] Available at: <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ozelsayiekim/muge.htm> [Accessed 18 06 2010].
- Zaman, C., 2004. Sustainability of Current Account and Trade Deficits in Transition: The Case of Serbia and Montenegro. *Working paper*, [online] Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=625062 [Accessed 21 07 2010].

Muhammad Zakaria¹
Eatzaz Ahmad²

ГОДИНА XX, 2011, 1

OPENNESS AND DEMOCRACY: SOME EVIDENCE FROM PAKISTAN

The paper empirically examines the relationship between trade openness and the level of democracy in Pakistan using annual time-series data for the period 1947-2009. The analysis shows that trade openness positively affects democracy in Pakistan. The results are robust to controlling for other democracy determining variables and various model specifications. The results also show that the effect of trade openness on democracy increases with the increase of the economic development. Other control variables, i.e. political constraints, human capital, government expenditures, physical capital, inflation and urbanization significantly affect democracy in the theoretically expected directions.

JEL: C22; F14; H11

1. Introduction

In modern political science, the relationship between economic and political liberalization is one of the foundational topics of the subfield of international political economy. Mainly there are two propositions in literature. One proposition argues that democracy affects economic liberalization, while the other proposition argues that it is economic liberalization that affects political freedom. Proponents of the first proposition argue that democratization increases trade openness (De Haan and Sturm, 2003; Milner, 2005). Other authors, however, argue that democracy hinders trade openness as democratic countries are unable to enact trade reforms, since they are unable to defeat opposing interest groups (Giavazzi and Tabellini, 2005). Further, uncertainty about the impacts of economic reforms on part of the population could lead voters to vote against reforms, even though they would benefit a majority of the electorate (Fernandez and Rodrik, 1991).

¹ Muhammad Zakaria is Assistant Professor, Pakistan Institute of Development Economics, Islamabad, Pakistan.

² Eatzaz Ahmad is Professor, Department of Economics, Quaid-i-Azam University, Islamabad, Pakistan.

Similarly, theoretical literature presents conflicting views about the effect of trade openness on democracy. It posits three competing theoretical positions: (a) trade openness promotes democracy, (b) trade openness obstructs democracy, and (c) trade openness has no systematic effect on democracy. The first view, i.e. openness promotes democracy, is posited since open countries have consistently been found more strongly democratic than the closed countries (Rodrik, 1998; Lopez-Cordova and Meissner, 2005; Rudra, 2005). The idea that openness intensifies the diffusion of democratic ideas across borders goes back to Kant (1795). This interplay is based on the argument that free trade, by enhancing the efficiency of resource allocation, raises incomes, increases the size of the middle class, promotes education, reduces income inequality, and lead to the economic development that fosters demands for democracy (Schumpeter, 1950; Lipset, 1959; 1994; Hayek, 1960; Muller, 1995; Bhagwati, 1994). In turn, according to the second view, openness reduces state policy autonomy and brings about public policies that please foreign investors instead of the common people. Governments satisfy global investors and firms, who may not act in the best interest of, nor be held accountable to, the voters. It follows that the level of democracy declines with trade openness (Cammack, 1998; Rigobon and Rodrik, 2004). Some authors argue that the adverse effects of trade openness on democracy are stronger in developed countries than in less developed countries (Li and Reuveny, 2003). Finally, the third view argues that the extent of openness on democracy (positive or negative) is often greatly exaggerated. This argument is based on the premises that most of the international trade takes place within geographical regions. Since the less-developed countries generally do not participate in the global economy, the effect of their economic openness on their democracy should not be large to begin with. Similarly, the developed countries are already stable democracies, openness will not further affect their levels of democracy (Hirst, 1997). Further, the effects of globalization vary across countries, depending on government policies, country's location in the global pecking order, the domestic political institutions, the identity of the domestic winners and losers, the extent of private ownership of economic sectors, and the current level of democracy (Frieden and Rogowski, 1996). Hence, the effects of trade openness on democracy may not be uniform across countries. Thus, the theoretical effect of trade openness on democracy is ambivalent and stands for an empirical test.

Empirically, studies have mixed findings on how trade openness affects democracy. For instance, Lopez-Cordova and Meissner (2005), Rudra (2005), Papaioannou and Siourounis (2005) and Yu (2005) found a positive impact of trade openness on democracy. In contrast, Li and Reuveny (2003) and Rigobon and Rodrik (2004) found that the trade openness has a negative effect on democracy. Bussmann (2001) and Giavazzi and Tabellini (2005) do not find significant impact of trade openness on democracy. Similarly, Wu and Otto (1999) and Dawson (2003) do not find clear correlation between economic and political freedom. It may be concluded that early studies generally reported no significant relationship between trade openness and democracy, while more recent work favored a positive link. Thus, like theoretical debate, empirically, the link between trade liberalization and democracy is far from settled.

Although these studies make important contributions in the empirical literature on the effect of trade openness on democracy, however they have some important shortcomings. Firstly, most of these studies are restricted to developed countries only and they have overlooked the effect of trade openness on democracy in less developed countries. Secondly, these studies use cross-section and panel data analysis and ignore the country specific time-series analysis. The disadvantage of cross-section and/or panel data analysis is that it provides ambiguous results as negative effects of trade openness on democracy in some countries may cancel out the positive effects in some others. Thirdly, and the most importantly, the previous studies have not tackled the endemic problem of endogeneity properly. Thus, considering the case study of a single country is more appropriate as it provides a clear picture of the effect of economic reforms on political reforms. This is important because a better understanding of the relationship between the two types of reforms is crucial in designing better development strategies for the particular country under consideration. The purpose of this paper is to explore the relationship between trade openness and democracy in Pakistan using annual time-series data for the period 1947 to 2009. To the best of our knowledge, this study is the first attempt to assess the effects of trade openness on democracy in Pakistan in a systematic way.

The rest of the paper is organized as follows. Section 2 presents analytical framework. Section 3 discusses overview of the data and presents the empirical findings along with their interpretations. Final section concludes the paper and evaluates the policy implications of empirical findings.

2. Analytical Framework

This section examines openness–democracy linkages using regression analysis. The approach followed here is to add trade openness variable to the right-hand-side variables of a standard democracy equation as an explanatory variable. Here the proposition is that trade openness is likely to significantly affect the level of democracy. In order to be consistent with previous studies, we utilize a conventional model. In what follows we estimate the model given by:-

$$DEMOC_t = \theta_0 + \theta_1 open_t + \theta_2 POLCON_t + \theta_3 h_t + \theta_4 g_t + \theta_5 k_t + \theta_6 INF_t + \theta_7 urb_t + \nu_t$$

where the lowercase letters denote that the underlying variables are in natural logarithmic form. Various variables are defined as follows:-

$$DEMOC_t \quad = \text{democracy}$$

$$open_t \quad = \text{trade openness}$$

$$POLCON_t \quad = \text{political constraints}$$

h_t	= human capital
g_t	= government expenditures
k_t	= physical capital
INF_t	= inflation rate
urb_t	= urbanization rate

θ 's are the parameters to be estimated, and v_t is the stochastic disturbance term such that $v_t \sim N(0, \sigma^2)$. Democracy is considered to be function of a set of control variables. These control variables include political constraints, physical and human capital accumulations, government size, domestic inflation and urbanization. Changes in any of these control variables are expected to alter the level of democracy. Democracy is expected to increase with the increase in political constraints on executive's powers. Both human and physical capitals are expected to improve democracy. The effects of government expenditures and inflation on democracy are theoretically equivocal. Urbanization should lead to more democracy.³

3. Data and Empirical Results

3.1. Overview of the Data

Annual time-series data are collected for Pakistan for the period 1947 to 2009. Some variables are directly taken from the data source. These variables include democracy, political constraints, inflation and urbanization. To measure democracy level, the Polity2 score from Marshall and Jaggers (2009) Polity IV project is used. Precisely, the Polity2 variable is defined as the difference between the democracy indicator and the authoritarian indicator. Since each indicator is an additive eleven-point scale (0 to 10), the variable Polity2 is scaled between -10 (full autocracy) and +10 (complete democracy). The higher the number, the higher will be the level of the political liberalization. Political constraint is proxied by POLCONV score, which is taken from POLCON dataset described by Henisz (2000). POLCONV is an index ranging from 0 (no constraints on executive's powers) to 1 (full constraints on executive's powers). The remaining variables are constructed using secondary data. For openness measure, we use the ratio of total trade (exports plus import) to GDP. Human capital is defined as secondary school enrollment rate; physical capital is proxied by gross fixed capital formation as a share of GDP; while government

³ For detail on the theoretically expected effects of these variables on democracy, reader is referred to Rudra (2005).

expenditure excludes defense and education expenditures and is taken as a share of GDP. The data are taken from *International Financial Statistics*, *World Development Indicators*, *Pakistan Economic Survey* and *Pakistan Demographic Survey*.

Table 1 contains summary statistics for the variables used in this study, which will help us in the interpretation of the coefficient estimates by providing the scale of the relevant variables. Table 2 presents the correlation matrix for the variables. Column (1) of Table 2 correlates democracy with all independent variables. The value of correlation coefficient 0.13 indicates that democracy is positively correlated with trade openness. This suggests that trade openness is an important correlate of the level of democracy. Figure 1 plots the simple regression between democracy and trade openness. The figure displays an apparent positive relationship between democracy and trade openness for Pakistan. The correlation and simple regression exercises, being essentially bivariate and simplistic, call for exploration in a more rigorous framework. This is what the next section of the paper attempts to do.

Table 1

Summary Statistics for the Variables (1947-2009)

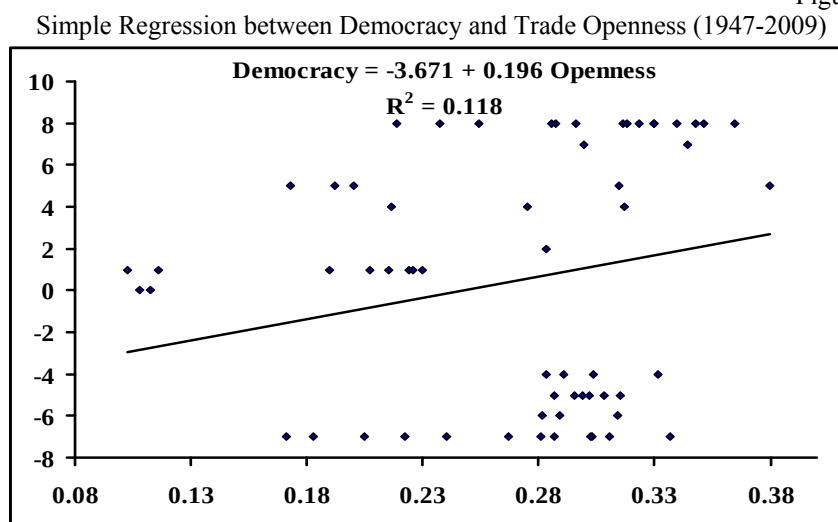
	Mean	Median	Std. Dev.	Minimum	Maximum	Count
Democracy	0.54	1.00	5.97	-7.00	8.00	62
Trade Openness (% of GDP)	26.78	28.69	6.60	10.24	37.95	62
Political Constraints	0.20	0.20	0.21	0.00	0.76	62
Human Capital (ln)	3.25	3.36	0.30	2.33	3.64	62
Govt. Expenditures (% of GDP)	0.04	0.03	0.01	0.01	0.07	62
Physical Capital (% of GDP)	14.33	15.46	4.12	3.82	19.24	62
Inflation Rate (%)	6.37	5.47	4.64	-3.52	23.56	61
Urbanization Rate (% of Total Population)	25.71	27.63	6.29	8.30	34.40	62
Per Capita Income (ln)	9.74	9.65	0.38	8.74	10.30	62

Table 2

Correlation Table for the Variables Included in the Regressions (1947-2009)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Trade Openness	0.13	1						
Per Capita Income	-0.09	0.40	1					
Political Constraints	0.70	0.07	0.09	1				
Human Capital	0.10	0.98	0.37	0.04	1			
Govt. Expenditures	-0.01	0.28	0.77	0.12	0.27	1		
Physical Capital	-0.20	0.15	0.78	0.08	0.14	0.68	1	
Inflation	0.41	0.43	0.17	0.22	0.41	0.02	0.18	1
Urbanization	-0.16	0.34	0.97	-0.01	0.31	0.73	0.84	0.27

Figure 1



3.2. Empirical Analysis

We have applied Generalized Method of Moments (GMM) estimation technique of Arellano and Bond (1991), and Arellano (1993) to estimate democracy equation. The GMM estimators control for the endogeneity of the lagged dependent variable and for the potential endogeneity of other explanatory variables. Lagged values of the variables are used as instruments.⁴

The corresponding regression is reported in Table 3. The t -statistics on openness (2.652) indicates that there is a statistically significant positive relationship between openness and democracy.⁵ The coefficient for the openness stood at 0.106, which would imply that a one-standard-deviation increase in openness (6.60) leads to about 0.70 percent increase in the level of democracy. In other words, outward orientation promotes egalitarian system in Pakistan. This is possibly due to the importance of high trade of Pakistan with developed countries, which has an enhancing effect on political freedom. This result is consistent with the well-known tendency of trade to generate economic winners and losers. The result shows that the overall gain from

⁴ Using ADF unit root test, stationary properties of the variables are checked. The results show that most of the variables are nonstationary at levels and stationary at first difference. The only exceptions are inflation rate and democracy index, which are found to be stationary at levels. To conserve space ADF test results are not reported here. However, results may be obtained from the authors upon request.

⁵ To check the non-linear effect of openness on democracy, a squared term of openness was included in democracy equation. However, its effect on democracy turned out to be insignificant and hence it was excluded from the estimation.

trade outweighs the cost of trade. The fraction of the variation in democracy due to openness, as explained by column (2), is fairly substantive. The remaining columns of the table investigate the robustness of these results to some simple changes in specification. These changes alter the results only trivially as in only two out of the eleven specifications openness has a negative effect on democracy index. Thus, the estimated impact of openness on democracy is robust to alternative equation specifications with reasonable values of overall R-square. This finding is consistent with the notion that economic freedom promotes political freedom in less developed countries. The results show that openness is a constraint on authoritarians' plans to derail the democratic system in Pakistan.

Other determining variables affect the democracy in theoretically expected directions. Political constraint has a significant positive effect on democracy, which means that the increase in constraints on the executive's power would improve democratic structure in the country. Significant positive coefficient on the human capital indicates that an increase in the education level will increase democracy level. This shows that political constraints and literacy remain important determinants of democratic process in Pakistan. Further, as expected, democracy increases with the increase in government expenditures. Physical capital accumulation significantly positively affects democracy. However, this result is not robust to alternative equation specifications. Inflation is found to have significant positive influence on democracy. Finally, the significant positive coefficient on urbanization indicates that democracy increases with the increase in urbanization rate. This finding is consistent with the previous results in literature that greater percentage of urban population leads to more democracy. However, this result is not robust to alternative equation specifications.

To remove autocorrelation from the model autoregressive (AR) process is applied. The values of Durbin-Watson (DW) are closed to the desired value of 2, which indicates the absence of autocorrelation problem. The values of R^2 and adjusted R^2 are reasonably high, indicating that the model explain most of the observed variations in democracy. In fact, all the effects are statistically significant, which supports our model specification.

Table 3

Relationship between Democracy and Trade Openness [1947 to 2009]

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
Constant	2.691 (1.677)	2.459 (3.888)*	1.117 (1.380)	4.086 (1.221)	-1.076 (-1.796)**	-6.143 (-0.213)	5.744 (1.569)	1.092 (1.316)	-1.658 (-1.373)	1.091 (1.371)	1.275 (1.086)
Trade Openness	0.106 (2.652)*	0.145 (4.900)*	0.104 (1.656)**	0.172 (1.780)**	-0.109 (-1.833)**	0.121 (3.905)*	0.122 (1.413)	0.198 (4.071)*	-0.128 (-1.752)**	0.165 (3.131)*	0.187 (2.509)*
Political Constraints	0.166 (6.128)*	1.536 (3.546)*				0.540 (3.474)*					
Human Capital	-2.297 (-0.241)	0.172 (3.304)*					0.563 (1.764)**				
Govt. Expenditures	1.268 (4.750)*		1.194 (2.681)*					1.985 (3.802)*			
Physical Capital	0.520 (2.242)*		-2.055 (-1.122)						0.375 (0.592)		
Inflation	0.389 (4.657)*			1.816 (2.242)*						-0.729 (-1.155)	
Urbanization	0.291 (2.022)*			0.130 (1.167)							-0.477 (-1.210)
AR(1)		0.838 (5.230)*	0.990 (3.853)*	0.925 (7.285)*	0.993 (4.608)*	1.010 (2.768)*	0.969 (4.907)*	1.028 (4.433)*	0.993 (5.595)*	1.094 (3.194)*	0.961 (3.072)*
R ²	0.585	0.666	0.605	0.606	0.572	0.630	0.575	0.601	0.571	0.346	0.606
Adjusted R ²	0.524	0.640	0.574	0.576	0.556	0.609	0.550	0.578	0.547	0.308	0.585
DW	1.830	2.356	1.991	2.099	1.948	2.240	1.924	2.046	1.946	1.826	2.039

Note: Values in parentheses denote underlying student-*t* values. The *t* statistics significant at 5 % and 10 % levels of significance are indicated by * and ** respectively.

3.3. Inclusion of Per Capita Income Variable

Economic development is the most widely proclaimed facilitator of democracy, a relationship first suggested by Lipset (1959). The economic development thesis has been refined, however, by Przeworski *et al.* (2000) who found that it is the survival of democracy that is likely to occur if the society is better off. The prediction is that the effect of trade openness on democracy will decrease as economic development increases. To test this prediction an interaction term 'Trade Openness*Per Capita Income' is included in the model. Per capita income is taken as a proxy measure for economic development. If the link between openness and democracy lessens as economic development increases, the coefficient on the interaction term will be negative. As is evident from Table 4 the interaction term appears with a significant positive coefficient (0.415), which indicates that there is no evidence that the relationship between openness and democracy becomes weaker as economic development increases. Thus, our results are contrary to the prediction of the economic development view of the link between democracy and trade openness. However, the results are not robust to alternative equation specifications.

Table 4
Relationship between Democracy and Openness: Inclusion of Per Capita Income
[1947 to 2009]

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)
Constant	0.340 (0.916)	0.891 (3.087)*	0.759 (0.955)	0.789 (1.145)
Trade Openness	0.852 (1.891)**	0.898 (4.257)*	0.461 (2.449)*	0.122 (3.325)*
Political Constraints	0.129 (1.784)*	1.488 (3.611)*		
Human Capital	-0.982 (-0.447)	0.862 (2.762)*		
Govt. Consumption	0.329 (3.269)*		1.271 (3.401)*	
Physical Capital	-0.540 (-1.371)		-2.022 (-1.558)	
Inflation	0.703 (3.075)*			0.452 (1.649)
Urbanization	0.058 (1.766)**			-0.105 (-1.103)
Trade Openness*Per Capita Income	0.415 (3.236)*	0.944 (3.663)*	-0.132 (-0.592)	-1.403 (-0.980)
AR(1)		0.869 (7.848)*	0.993 (2.199)*	0.941 (2.832)*
R ²	0.587	0.665	0.611	0.606
Adjusted R ²	0.517	0.632	0.572	0.567
DW	2.492	2.333	1.975	1.967

Note: Values in parentheses denote underlying student-*t* values. The *t* statistics significant at 5 and 10% levels of significance are indicated by * and ** respectively.

4. Conclusion

The paper empirically examines the impact of trade openness on democracy in Pakistan using annual time-series data for the period 1947 to 2009. Since Pakistan's economy has a considerable degree of openness to foreign trade, the democratic institutions cannot remain immune to external shocks. This hypothesis is supported by our study. The results show that trade openness has a significant positive effect on democracy in Pakistan. In other words, undergoing trade liberalization makes Pakistan more democratic. This result is found to robust to alternative equation specifications. Thus, the results in this paper substantiate the existing empirical literature, which reveals positive relationship between democracy and openness. Political constraints on executive's power, human and physical capital, government expenditures, inflation, and urbanization are also found to be important explanatory variables affecting democracy. An increase in the level of development of the country is also predicted to add to the country's democratic process.

The positive relationship between openness and democracy is bound to have far-reaching implications for policy makers in Pakistan including some for the optimum strategy for economic development since trade openness supplemented with economic well being produce better outcomes as compared to openness alone. Specifically, it will have implications for the optimal trade policy (inward-looking vs. outward-looking policies). Our research could be extended in several directions. One possibility is to explore the channel variables that derive openness to increase the process of building and consolidating democracy in Pakistan. It requires applying a simultaneous equations model with several endogenous variables.

References

- Arellano, M., 1993. On Testing of Correlation Effects with Panel Data. *Journal of Econometrics*, 59, pp. 87-97.
- Arellano, M., and Bond, S., 1991. Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *Review of Economic Studies*, 58, pp. 277-97.
- Bhagwati, J., 1994. Globalization, Sovereignty and Democracy. In: A. Hadenius, ed. *Democracy's Victory and Crisis: Nobel Symposium*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 263-81.
- Bussmann, M., 2001. *Examining Causality among Conflict, Democracy, Openness, and Economic Growth*. Unpublished Manuscript: University of Alabama.
- Cammack, P., 1998. Globalization and the Death of Liberal Democracy. *European Review*, 6, pp. 249-63.
- Dawson, J. W., 2003. Causality in the Freedom-Growth Relationship. *European Journal of Political Economy*, 19, pp. 479-95.
- De Haan, J. and Sturm, J.-E., 2003. Does More Democracy Lead to Greater Economic Freedom? New Evidence for Developing Countries. *European Journal of Political Economy*, 19, pp. 547-63.
- Fernandez, R. and Rodrik, D., 1991. Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty. *American Economic Review*, 81(5), pp. 1146-55.
- Frieden, J. A. and Rogowski, R., 1996. The Impact of the International Economy on National Policies: An Analytical Overview. In: R. O. Keohane and W.V. Milner, eds.

- Internationalization and Domestic Politics*. Cambridge: Cambridge University Press, Chapter 2, pp. 25-47.
- Giavazzi, F. and Tabellini, G., 2005. Economic and Political Liberalizations. *Journal of Monetary Economics*, 52, pp. 1297-1330.
- Hayek, F. A., 1960. *The Constitution of Liberty*, Chicago: University of Chicago Press.
- Henisz, W. J., 2000. The Institutional Environment for Economic Growth. *Economics and Politics*, 12(1), pp. 1-31.
- Hirst, P., 1997. The Global Economy: Myth and Realities. *International Affairs*, 73, pp. 409-25.
- Kant, I., 1795. To Perpetual Peace: A Philosophical Sketch. In: T. Humphrey, ed. *Perpetual Peace and Other Essays*. Cambridge: Hackett Publishing Company, pp. 107-44.
- Li, Q. and Reuveny, R., 2003. Economic Globalization and Democracy: An Empirical Analysis. *British Journal of Political Science*, 33, pp. 29-54.
- Lipset, S. M., 1959. Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review*, 53, pp. 69-105.
- Lipset, S. M., 1994. The Social Requisites of Democracy Revisited. *American Sociological Review*, 59, pp. 2-13.
- Lopez-Cordova, E. and Meissner, C., 2005. The Globalization of Trade and Democracy, 1870-2000. Working Paper No. 11117, Cambridge: NBER.
- Marshall, M. G. and Jaggers, K., 2009. *Polity IV Project: Dataset Users' Manual*. Arlington: Polity IV Project.
- Milner, H., 2005. Why the Move to Free Trade? Democracy and Trade Policy in the Developing Countries. *International Organization*, 59, pp. 157-93.
- Muller, E. N., 1995. Economic Determinants of Democracy. *American Sociological Review*, 60, pp. 966-82.
- Papaioannou, E. and Siourounis, G., 2005. *Economic and Social Factors Driving the Third Wave of Democratization*, Unpublished Manuscript: London Business School.
- Przeworski, A., Alvarez, M., Cheibub, J.A. and Limongi, F., 2000. *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950-1990*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rigobon, R. and Rodrik, D. 2004. Rule of Law, Democracy, Openness and Income: Estimating the Interrelationships. Working Paper No. 2004(10750), Cambridge: NBER.
- Rodrik, D., 1998. Why Do Democracies Have Bigger Governments?. *Journal of Political Economy*, 106, pp. 997-1032.
- Rudra, N., 2005. Globalization and the Strengthening of Democracy in the Developing World. *American Journal of Political Science*, 49, pp. 704-30.
- Schumpeter, J., 1950. *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper & Row.
- Wu, W. and Otto, D., 1999. The Two Freedoms, Economic Growth and Development: An Empirical Study. *Public Choice*, 100, pp. 39-64.
- Yu, M., 2005. *Trade Globalization and Political Liberalization: A Gravity Approach*, Unpublished Manuscript: University of California, Davis.

SUMMARIES

Svetla Boneva

DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS IN THE HIGHER EDUCATION

The paper presents the development of the European integration process in higher education for a period starting with the beginning of the idea for the launch of the Bologna process (1999) till its end with the launch of the European Higher Education Area (March 2010). The basic problems of the integration process in this field of integration have been analyzed, as well as the institutional structure of the European Higher Education Area, the European solutions of the problems of quality assurance in higher education, as well as a comparative analysis of the institutional structure and the higher education quality assessment criteria in Bulgaria, Romania, Cyprus and Greece.

JEL: F15; I28; I23

Irena Zareva

OLDER PEOPLE ON THE LABOUR MARKET IN BULGARIA. POSSIBILITIES FOR PROMOTING ACTIVE AGEING

The paper discusses the issue of the participation of elderly people on the labour market. Study and assessment of the situation in Bulgaria in this aspect are made. Some important problems and conclusions are drawn. On this basis and in accordance with the European lines, main directions for enhancing the so-called “active ageing” in the country are outlined.

JEL: J08; J21

Raina Tsaneva

INSTITUTIONAL INVESTMENT IN BULGARIA – TRENDS, PROBLEMS AND DIRECTIONS

The objective of the study is to evaluate the investment activity of the pension funds in Bulgaria. The subject of the study is the pension funds as institutional investors functioning on capital cover principle. On this basis the study examines in details: 1) the concept “interaction frame” between corporate governance and institutional investors; 2) normative order of the investment activity of the pension funds in Bulgaria, including legally regulated quantity limitation for them; 3) analysis of the dynamics of the investment portfolio of the pension funds in the country; 4) the status of the institutional investors (particularly the pension funds), in order to outline their potential for participation in the corporate ownership. The currency of the problems is added by the fact that the traditional understanding of the shareholding ownership evolves due mostly to the gradual change of the status of the investors (mostly the institutional investors).

JEL: G11; G23; G31

*Donka Zhelyazkova
Dessislava Grozdeva
Mihal Stoyanov*

MAIN DRIVERS FOR DEVELOPING THE TRADE BUSINESS IN BULGARIA

The study attempts to give a theoretical ground of the competitiveness of economy and retail sector, monetary incomes per capita, foreign trade exchange and import as drivers of contemporary trade business. The main alternatives how to optimize the retail trade in Bulgaria are pointed out, in accordance with the analysis, as well as specified measures with practical and applied focus, by which the future development of commercial business in the country will provide a proactive response to the processes of consumer markets in Europe and globally.

JEL: L81; L10

Rumen Varbanov

FACTORS AND PREMISES FOR ELECTRONIC COMMERCE IN BULGARIA AND EUROPEAN UNION

The study makes a theoretical-applied analysis of the state and the main problems concerning the commercial trade in Bulgaria and European Union. The author studies some of the main factors, which according to him have a determining impact on the development of the commercial trade – introducing internet in the country and number of internet users; broadband access; computer use by the population and households; use of internet and ICT in Bulgarian enterprises; level of computer and internet literacy and digital inequality; online payment systems for individuals and the business. Based on the profound analysis of the state and realities in EU, the main reasons for the serious delay of Bulgaria are presented. The author formulates many concrete suggestions and recommendations, which can raise the interest of the people in online purchases and show the obvious advantages they provide. The study also suggests the main principle conditions that should be followed when building systems for electronic business and commerce in SME.

JEL: C8; C63; C81; C88

*Burak Güriş
Burcu Kıran*

FOREIGN TRADE DEFICIT SUSTAINABILITY OF TURKEY

This paper examines whether the foreign trade deficit of Turkey is sustainable or not by using three-regime threshold autoregressive unit root test of Kapetanious and Shin (2006). Three models are estimated including linear OLS, two-regime self-exciting threshold autoregressive and three-regime self-exciting threshold autoregressive models. The three-regime threshold autoregressive model is chosen as appropriate model for foreign trade deficit of Turkey by employing sup-Wald test. The finding results of the three-regime threshold autoregressive unit root test indicate that Turkey's foreign trade deficit is not sustainable.

JEL: C22; F10

Muhammad Zakaria
Eatzaz Ahmad

OPENNESS AND DEMOCRACY: SOME EVIDENCE FROM PAKISTAN

The paper empirically examines the relationship between trade openness and the level of democracy in Pakistan using annual time-series data for the period 1947-2009. The analysis shows that trade openness positively affects democracy in Pakistan. The results are robust to controlling for other democracy determining variables and various model specifications. The results also show that the effect of trade openness on democracy increases with the increase of the economic development. Other control variables, i.e. political constraints, human capital, government expenditures, physical capital, inflation and urbanization significantly affect democracy in the theoretically expected directions.

JEL: C22; F14; H11

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.