



ISSN 0205-3292

КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ И АВТОРИТЕ

Списание ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ се издава от Института за икономически изследвания при БАН. В четири книжки годишно се публикуват резултати от научни изследвания, посветени на важни и интересни съвременни икономически проблеми. Списание 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 *CEEOL*, *RePEc*, *EBSCO*, *SCOPUS*.

Задължителни изисквания към студиите:

- o Представяне в редакцията - ПО ЕЛ. ПОЩА.
- o Формат - Office WORD.
- o Обем - до 40 стандартни страници (по 1800 знака с разстоянията), вкл. таблиците и фигурите.
- o Текстът и всички таблици и фигури трябва да са ЧЕРНО-БЕЛИ.
- o Библиографски данни - на края на студията, с преправки в текста (ХАРВАРД СТИЛ на цитиране).
- o РЕЗЮМЕ до 1/2 страница на български и английски език.
- o Кодове на JEL класификация.
- o Информация за КОНТАКТ с автора (адрес, телефон, факс, ел. поща).

Изпращането на ръкописа в редакцията предполага, че той не е публикуван другаде. Студията или части от нея не може да бъде публикувана в други издания без писменото съгласие на редколегията.

Годишен абонамент - 40 лв.

Списание "Икономически изследвания" (кат. № 1317) е включено в Каталога за периодични издания.

Цена 12 лв.

ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ • 3/ 2014 • ECONOMIC STUDIES

ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ ПРИ БАН

ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

ECONOMIC STUDIES

ТЪРСЕНЕ И ПРЕДЛАГАНЕ НА НИРД В БИЗНЕС И ДЪРЖАВЕН СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ

БЪЛГАРИЯ И РУМЪНИЯ ПО ПЪТЯ КЪМ ИКОНОМИКАТА НА ЗНАНИЕТО

РЕАЛНОТО СЪВКУПНО ПРОИЗВОДСТВО И РАВНИЩЕТО НА БЕЗРАБОТИЦА В БЪЛГАРИЯ

КОНКУРЕНТЕН ПРОФИЛ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ НА ХРАНИ В БЪЛГАРИЯ

РАЗМЕР НА АКЦИЗА НА ТЮТЮНЕВИТЕ ПРОДУКТИ, ОБЩЕСТВЕНОТО ЗДРАВЕ И БЮДЖЕТНИТЕ ПРИХОДИ В ЕС

ЖИЛИЩНАТА ПОЛИТИКА В БЪЛГАРИЯ

ГОДИНА XXIII, 2014, КНИГА 3



РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

Проф. д-р МИТКО ДИМИТРОВ (главен редактор)
Проф. д.ик.н. ИВАН СТОЙКОВ
Проф. д.ик.н. НЕНО ПАВЛОВ
Проф. д.ик.н. НИКОЛА ВЪЛЧЕВ
Проф. д-р ВАСИЛ ЦАНОВ
Проф. д-р ГЕОРГИ ШОПОВ
Проф. д-р ИСКРА БАЛКАНСКА
Проф. д-р ПЛАМЕН ЧИПЕВ
Проф. д-р СТОЯН ТОТЕВ
Проф. д-р ТАТЯНА ХУБЕНОВА
Доц. д-р ЕВГЕНИ СТАНИМИРОВ

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

Проф. АНДРАШ ИНОТАЙ (Унгария)
Проф. д.ик.н. АТАНАС ДАМЯНОВ
Проф. БИЛЯНА АНГЕЛОВА (Македония)
Проф. д.ик.н. БОЙКО АТАНАСОВ
Проф. д-р БОЯН ДУРАНКЕВ
Проф. БРУНО ДАЛАГО (Италия)
Проф. ГАБОР ХУНЯ (Австрия)
Проф. ГЕОРГ ЗАМАН (Румъния)
Проф. ДЖОРДЖ ПЕТРАКОС (Гърция)
Проф. д.ик.н. ИЛИЯ ГЕОРГИЕВ
Проф. КСАВИЕ РИШЕ (Франция)
Проф. РУСЛАН ГРИНБЕРГ (Русия)
Проф. СОЛ ЕСТРИН (Великобритания)

ИАНА ДИМИТРОВА - секретар на списанието

Редактори: Христо Ангелов, Ноемзар Маринова

Списание „Икономически изследвания“ има SCImago Journal Rank (SJR).
Списание „Икономически изследвания“ се индексират и реферират от *Journal of Economic Literature/EconLit*, издания на *Американската икономическа асоциация (АИА)*, както и *RePEc*, *EBSCO*, *SCOPUS*.
Списание „Икономически изследвания“ и всички негови статии са включени в каталога на електронната библиотека CEEOL на www.ceeol.com.

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, 2014

Година XXIII

ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА БЪЛГАРСКАТА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ

ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

ECONOMIC STUDIES

Книга 3, 2014 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Росица Чобанова</i> – Търсене и предлагане на НИРД в бизнес и държавен сектори в България	3
<i>Пенка Шишманова</i> – България и Румъния по пътя към икономиката на знанието	33
<i>Милен В. Велев</i> – Изследване на зависимостта между реалното съвкупно производство и равнището на безработица в България	58
<i>Николай Щерев</i> – Конкурентен профил на производителите на храни в България	92
<i>Светла Бонева</i> – Ефекти от повишаването на размера на акциза на тютюневите продукти върху общественото здраве и бюджетните приходи в ЕС	117
<i>Стефан Йотов</i> – Предизвикателства пред жилищната политика в България	154
Резюмета на английски език	180

ECONOMIC STUDIES

Volume XXIII

2014, Number 3

Editorial Board

Prof. Dr. MITKO DIMITROV (Chief Editor)

Prof. Dr.Econ.Sc. IVAN STOIKOV

Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLA VULCHEV

Prof. Dr.Econ.Sc. NENO PAVLOV

Prof. Dr. VASIL TSANOV

Prof. Dr. STOYAN TOTEV

Prof. Dr. TATYANA HOUBENOVA

Assoc. Prof. Dr. EVGENI STANIMIROV

Assoc. Prof. Dr. GEORGE SHOPOV

Assoc. Prof. Dr. ISKRA BALKANSKA

Assoc. Prof. Dr. PLAMEN CHIPEV

International Advisory Board

Prof. ANDRASH INOTAI (Hungary)

Prof. Dr.Econ.Sc. ATANAS DAMIANOV

Prof. BILIANA ANGELOVA (Macedonia)

Prof. Dr. BOIAN DURANKEV

Prof. Dr.Econ.Sc. BOIKO ATANASOV

Prof. BRUNO DALLAGO (Italy)

Prof. GABOR HUNIA (Austria)

Prof. GEORGE ZAMAN (Romania)

Prof. GEORGE PETRAKOS (Greece)

Prof. Dr.Econ.Sc. ILIA GEORGIEV

Prof. RUSLAN GRINBERG (Russia)

Prof. SAUL ESTRIN (UK)

Prof. XAVIER RICHEL (France)

DIANA DIMITROVA – journal secretary

Text editors: Hristo Angelov, Noemzar Marinova

The papers should be sent by e-mail, in Word format, in black and white colors, 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 codes. The papers should also include contact information of the author (address, phone, fax, e-mail).

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

Economic Studies has a SCImago Journal Rank (SJR).

Economic Studies is indexed and abstracted by *Journal of Economic Literature/EconLit, RePEc, EBSCO, SCOPUS*.

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

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

<i>Rossitsa Chobanova</i> – Demand and Supply of R&D in Business and State Sector in Bulgaria	3
<i>Penka Shishmanova</i> – Bulgaria and Romania on the Way to Knowledge-Based Economy	33
<i>Milen V. Velev</i> – A Research on the Relationship between the Real Aggregate Output and the Unemployment Rate in Bulgaria	58
<i>Nikolay Sterev</i> – Competitive Profile of Food Producers in Bulgaria	92
<i>Svetla Boneva</i> – Effects of the Increase of Tobacco Products Excise on Public Health and Budget Revenues in EU	117
<i>Stefan Yotov</i> – Challenges to the Housing Policy in Bulgaria	154
Summaries in English	180

ISSN 0205-3292

© Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, 2014

ТЪРСЕНЕ И ПРЕДЛАГАНЕ НА НИРД В БИЗНЕС И ДЪРЖАВЕН СЕКТОРИ В БЪЛГАРИЯ²

Студията дискутира проблема за определянето на равнищата и тенденциите в търсенето и предлагането на НИРД в България като проблем на съвременното пазарно развитие на икономика на знанието. За решаване на този проблем се прилага авторски подход на позициониране на показателите за НИРД като показатели за търсенето и предлагането им общо и по институционални сектори. Доказва се, че предлагането и търсенето на НИРД в сектор държавно управление и в бизнес сектора продължават да са на ниско равнище и да изостават за наблюдавания период 2000-2011/12, въпреки рязкото увеличение на финансирането на тези дейности от чужбина след 2010 г.. Привеждат се аргументи, че последното е съпроводено с намаляване на финансирането от държавната и на бизнеса, което води до значителна промяна в структурата на предлагането на НИРД – вече основно бизнесът има ресурс да ги осъществява. В същото време се установява увеличение на дисбаланса между финансиране и резултати от НИРД по институционални сектори. Преодоляването на този дисбаланс, както и на ниското им равнище се свързват с необходимостта от коренна промяна в научната и иновационната политика на държавата. Определени са параметрите на тази промяна.

JEL: O32; O33; O38

Осъществяването на научноизследователски и развойни дейности (НИРД) е необходимо условие за икономическо развитие, което е основано на използване на нови знания. То е от жизнено значение за развитие на националните стопанства при съвременното ускоряване на глобализацията като зависи все повече от глобалното търсене и предлагане на нови знания. В този смисъл оценката на равнището, търсенето и предлагането на НИРД, както и на определянето на механизми за по-добро представяне са важни проблеми на научната и иновационната политики за развитие на всяко национално стопанство. Така поставен този проблем все още не е изследван. В научната литература обикновено фокусът се поставя върху човешкия

¹ Росица Чобанова е проф. д.ик.н. в Института за икономически изследвания при БАН, секция „Икономика на фирмата”, e-mail: R_chobanova@iki.bas.bg.

² В настоящата студия са представени резултати от авторски научен проект от програмата на Института за икономически изследвания при БАН.

потенциал и върху финансирането на науката (Матев в Зарева, Кирова, Матев, 2014; Симеонова, Ангелов, Павлова, 2009).

Във връзка с това цел на изследването е да се характеризират и оценят търсенето и предлагането на НИРД в България. НИРД тук се разглеждат преди всичко като икономически дейности, което предполага и количествени оценки. Затова по-нататък се използва статистическото им определение.³ Те са изследвани в двата основни за страната институционални сектори – бизнес и държавен, дефинирани според ЕВРОСТАТ и НСИ.⁴

За да се разбере контекста на съвременното състояние на разглеждания проблем за България и неговото значение е необходимо да се отчете спецификата на изминатия път в осъществяването на НИРД, както и на мястото им в съвременната научна и иновационна политика като двигател за икономическото развитие.

1. НИРД в България – контекст на проблема

Характерно за България днес е, че е една от европейските страни, които най-рядко използват резултати от научни изследвания за постигане на икономически растеж и развитие. За това способства факта, че националните разходи за НИРД⁵ остават стабилно ниски от доста дълго време. Те са 0.57% от БВП през 1999 г., 0.49% – през

³ НИРД е всяка творческа дейност, която се провежда систематично с цел създаване и развитие на знание, вкл. познанието за човека, културата и обществото, както и използването на това знание за нови приложения. Основният критерий, който служи да се отграничи НИРД от широката гама от подобни дейности е наличието в рамките на НИРД на значителен елемент новост и на отстраняване на научната и/или техническа неопределеност (според определенията на ЕВРОСТАТ и НСИ).

⁴ Секторът на бизнес предприятията включва фирми, организации и институции, чиято основна цел е производството на стоки или услуги за пазара с цел реализирането на печалба; институции (фирми) с основен предмет на дейност изследване и развойна дейност (наука), действащи с цел постигане на печалба; нестопански организации обслужващи основно сектора на бизнес предприятията (тук са стопанските камари, професионалните асоциации и др.).

Държавният сектор включва институции и органи, които предоставят обществени услуги и които услуги по икономически причини не могат да бъдат заплатени от други организации, включително от нестопанските организации. Те са администрирани и финансирани основно от Правителството.

⁵ Показателят „Разходи за научноизследователска и развойна дейност (НИРД)“ се дефинира като всички разходи за осъществена в рамките на статистическата единица НИРД, независимо от източника им на финансиране. Разходите за НИРД включват текущите разходи и разходите за придобиване на дълготрайни материални активи, предназначени за НИРД. Текущите разходи обхващат разходите за персонал, материали, външни услуги и другите текущи разходи (без амортизации), свързани с осъществяване на научноизследователската и развойна дейност. Разходите за придобиване на дълготрайни материални активи, предназначени за НИРД, включват разходите за закупуване на земя, за строеж и покупка на сгради, за основен ремонт, както и разходите за придобиване на машини и оборудване.

2004 г., 0.53% – през 2009 г., 0.6% – през 2010 г. и 0.57% – през 2011 г.⁶ Това равнище е около четири пъти по-ниско от средното за 27-те страни – членки на ЕС, където то е 2.03% за 2011 г. Страната е сред най-слабите иноватори и по обобщен иновационен индекс на ЕС. Тя се представя слабо и в световните класации. Според доклад на Световната банка за глобалната конкурентоспособност⁷ по много от аспектите, които са важни за иновациите, България е по-зле и от някои развиващи се страни. От 144 наблюдавани държави тя е на 125 място по равнище на усвояване на технологии във фирмите и на 117 място по сътрудничество между университетите и индустрията при осъществяване на НИРД. Това незавидно място се дължи на редица исторически наследи, както и на провежданата национална научна и иновационна политика. Развитието на националната икономика като икономика на знанието (Чобанова, 2012), както и подобряването на представянето на страната налага промени в тази политика.

В същото време промени се налагат и във връзка с уточняване на националния принос в осъществяване на Европейската стратегия за развитие “Хоризонт 2020” и съответно подчиняването на научната политика на политиката за конкурентоспособност, растеж и заетост.

1.1. Кратка история

НИРД претърпяват значителни промени от стартирането на прехода към пазарна икономика от 1989 г. досега. В резултат на загубата на преобладаващия дял от външните пазари на българската индустрия (основен потребител на резултати от НИРД в страната) се срива НИРД интензивността⁸: от равнище 2.39% през 1990 г. тя се стабилизира на средна годишна стойност от около 0.5% от БВП през периода 2003-2012 г. Това води до промяна в институционалната структура на НИРД, която се извършва най-вече през периода 1990-1997 г. Най-напред се закриват бюрата за развойна дейност в предприятията. След това постепенно преустановяват дейност 37-те института за индустриални НИРД към Министерство на икономиката. Последните до 90-те г. са работили за големи държавни бизнес формирания (държавни стопански обединения – ДСО), които в основната си част са приватизирани или преустановили дейност. През този период разходите за НИРД в бизнес сектора (за т.нар. индустриална наука) намаляват както в абсолютна стойност, така и като относителен дял. Последният се срива от над 90% до около 20% от общия обем от разходите за НИРД в страната. Тази промяна оказва въздействие върху развитието на цялата българска система за научни изследвания и досега.

⁶ Основен източник на данни, ако не е споменато друго, е ЕВРОСТАТ. Данните са предварителни, когато след тях следва „р”, прогнозни – когато ги следва “s”, или пресметнати – когато ги следва „е”.

⁷ The Global Competitiveness Report of the World Economic Forum (<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>).

⁸ Съотношение на brutните разходи за НИРД към БВП в %.

Следователно, историческият опит показва, че възстановяването на външното пазарно търсене и създаването на съответен нов потенциал за извършване на НИРД в държавния и в бизнес сектора са необходими мерки при провеждане на национална научна и иновационна политика.

1.2. Съвременно състояние

Научните изследвания в страната днес трудно могат да отговорят на очакванията за значим принос в ускоряване на развитието на икономиката, тъй като по обем разходите за НИРД са много ниски, въпреки че като структура през последните години се доближават до средната за ЕС-27. Потенциалът за иновации е недостатъчен, а този за научни изследвания – драматично нисък. Човешките ресурси в природните и инженерните науки във възрастовата група от 25 до 64 г. като дял от икономически активното население е 32.2% през 2009 г., 31.6% през 2010 г., и 32.5% през 2011 г. Това равнище е доста по-ниско от средното за ЕС-27 (40.1% през 2009 г., 42.3% – през 2011 г. р). Още по-зле е състоянието на капацитета на страната за научни изследвания - персоналет, зает с НИРД остава на равнище около 0.51% от заетите в еквивалент на пълна заетост (ЕПЗ) за 2011 г., което е два пъти по-ниско от средното за ЕС-27. В този аспект политиката на реструктуриране с цел намаляване на заетите с НИРД е неадекватна на целта за постигане на интелигентен растеж.

Националната изследователска инфраструктура, формирана от изследователски организации в публичния сектор, заедно с тези в сектор „Висше образование“, „Бизнес“ и „НТО“ (нетърговски организации) има своите исторически наложени специфики, които се запазват, въпреки неадекватната на тях структура на публично финансиране. Основните изследователски организации са все още в публичния сектор. Централно място сред тях заемат Българска академия на науките (БАН) и Селскостопанската академия (ССА). Има и други, но с по-малък принос, като Националният център по обществено здраве и анализи към Министерство на здравеопазването. Въпреки че финансирането на публичните изследователски организации устойчиво намаляват от 1989 г. насам, заетите с НИРД в ЕПЗ в тях са 52% от този на страната, като в БАН са заети 20.64% от тях.⁹

В сектора на висшето образование има 7 звена за НИРД (2010 г.) в 51 висши учебни заведения (ВУЗ), съгласно регистъра на Националната агенция по оценка и акредитация (НАОА) към Министерство на образованието и науката (МОН). В този сектор са 30.7% от заетите с НИРД (ЕПЗ) в България през 2011 г. (НСИ, 2011); в бизнес сектора те са 14.35% . В последния изследователите са 1747 от общо 2970 заети с НИРД (НСИ, 2011р).

Наблюдава се известен дисбаланс между потенциала за НИРД и научните резултати по институционални сектори. Например за 2011 г., делът на разходите за НИРД от общите за страната в целия сектор „Висше образование“ и на основния представител на публичния сектор – БАН, са близки (10.24% и 13.78% от всички

⁹ Изчислено по Евростат и Годишен доклад на БАН (2011).

разходи за НИРД в страната). При резултатите от реализираните научни изследвания съотношението е друго. Само една научна организация от публичния сектор – БАН произвежда повече от половината от научните статии от България, забелязани в системата SCOPUS¹⁰, а именно 3177. Или една пета от изследователите в страната (заети в БАН), са автори на 2938 публикации в реферирани списания, от които 1823 са с импакт фактор. Последното е 56% от всички научни публикации от български автори. В ISI web of science има регистрирани 11 български научни списания, 6 от тях се издават от БАН, а 5 – от бизнеса и НТО.

Резултатите от проведените НИРД в бизнеса са слаби. Балансът между секторите по отношение на технологичните резултати се вижда от официалната статистика за патентите. Съгласно изчисления на Р.Георгиева на основата на бюлетина на Патентното ведомство на България за периода 2001-2011 г. бизнес секторът притежава 23.3% (252 бр.), секторът на висшето образование – 1.6% (или 17 бр.), държавния сектор (представен основно от институтите на БАН) – 6.8% (74 бр.) от издадените патенти със собственик от страната; индивидуално се притежават 68.3% (738) от тях. Един по-прецизен поглед върху индивидуалните собственици/заявители показва, че повече от половината са заети в БАН. Този факт се обяснява с липсата на средства в БАН за поддържане на патентите. Броят на българските патенти по РСТ¹¹ на милиард от БВП (в PPS евро) е 0.32, което е доста под средното за ЕС-27 – 3.78.

Общо за страната резултатите от научни изследвания не водят до по-голяма патентна активност. Тя си остава на ниско равнище. На ниско равнище е и заявителската активност за европейски патенти. За 2010 г. има само 9 заявки, което е по-малко от тези през 2009 г. – 17 и 2008 г. – 15, направени предимно от големи компании.

Недостатъчният научен и технологичен потенциал и резултатност рефлектират в малката, в сравнение с другите страни, способност за икономически растеж на основата на създаване, усвояване и прилагане на нови знания. Затова, както се определя от EIS¹² 2012, България е сред най-слабите иноватори с доста под средната представеност по наблюдаваните показатели.

За равнището и структурата на научната специализация на страната, като характеристика на предлагането на НИРД, предимно на фундаменталните изследвания, съдим по броя научни публикации, както и по това в кои области на науката има най-голям относителен дял публикации в престижни издания. На първо място следва да се отбележи намаление на фундаменталните изследвания. Споменатите 3177 научни публикации на български учени, които са на разположение

¹⁰ Scopus е най-голямата база данни за резюмета и цитирания на рецензирана литература: научни списания, книги и доклади на конференции. Областите са: наука, технологии, медицина, обществени науки, изкуства и хуманитаристика. Все още голяма част от българските издания не са включени в тази база данни. Силно ограничено е представянето на публикациите на кирилица.

¹¹ Отговарящи на изискванията на Patent Cooperation Treaty (от 19.6. 1970).

¹² EIS 2012 (EU research & innovation scoreboard 2012) – Европейско научно и иновационно табло.

в базата данни SCOPUS през 2011 г., са със спад от почти 7% (237 статии) спрямо предходната година.

Общият брой на научните публикации на българските учени за периода 2001-2011 г. е 47 263. Според областите, поддържани в SCOPUS, научната специализация се определя чрез групирането им в следните категории (Innovation.bg 2012): група научни области с високо издателска активност на българските учени, която включва *физика и астрономия* (16% от всички публикации с българското участие за периода 2001-2011), *медицина* (11%), *химия* (10%), *материалознание* (9%), *биохимия, генетика и молекулярна биология* (9%) и *инженерните науки* (8%). Във втората група с умерено публикуване са следните научни области: земеделие и биологичната наука (5%), математика (5%), инженерна химия (4%), компютърни науки (4%), фармакология, токсикология и фармацевтични продукти (3%), земята и космоса (3%). Третата група включва всички останали области. Тази структура на научна специализация не рефлектира пряко върху регистрацията на индустриална собственост, специализация в производството и износа.

Накрая може да обобщим, че изминатият път на преход е съпроводен с разрушителни промени в осъществяваните НИРД, без на практика да се „градят“ (финансират) нови. Преодоляването на тази негативна тенденция налага промяна във формирането на национална държавна и фирмена политика за НИРД и иновации, която да допринася за растеж и заетост. То е свързано с промени в прилаганите механизми и инструменти в условия на пазарна икономика. Доколкото изучаването на пазарното функциониране на икономиката предполага познаване на обема на търсенето и предлагането, по-нататък анализът се фокусира върху определяне на търсенето и предлагането на НИРД в бизнеса и сектора на държавното управление (основни за страната сектори, в които те се осъществяват) и съответните тенденции и последици.

2. Подход при оценката на търсенето и предлагането на НИРД

Практическото приложение на разграничаването на търсенето от предлагането на НИРД в рамките на националното стопанство е съпроводено от налагане на определени ограничения и последващи конкретизации. Това се отнася и до практическото разграничаване на показателите за анализ и оценка на търсенето на НИРД от тези на предлагането им по институционални сектори. За определяне на търсенето на този вид икономически дейности се използват показатели за финансирането им, т.е. приема се, че който е финансирал, той е формирал търсенето в държавния и бизнес сектора в страната за определен период. Характеристиката на предлагането на НИРД като икономическа дейност се формира чрез обема и структурата на направените разходи за тази дейност по сектори. Извършват се съпоставки между промените в обема и структурата на финансиране и разходи с резултатите от НИРД.

По-конкретно, търсенето на НИРД се оценява по източници на финансирането им от институционални сектори: държавен, бизнес и външен, а предлагането – чрез обема и

структурата на осъществените разходи за научно-изследователска и развойна дейност в основните за страната институционални сектори: държавен и бизнес.

Следваща особеност на приложения подход за определяне на търсенето и предлагането на НИРД в двата институционални сектора на националната икономика е свързана с оценката на значенията на показателите. Тя се извършва на база сравнение със състоянието през минали периоди и със средните значения за страните от ЕС – сегашните 28, или 27, когато се отнася за минали периоди. С цел приложимост в практиката и международна сравнимост при конструиране на системата от показатели е спазено изискването за наличие на официални международно сравними данни за НИРД.

Поради спецификата на отчитане на разходите за НИРД (най-вече свързани с амортизационните отчисления), на годишна база за всяка страна обемът на финансирането на НИРД от сектори държавен, бизнес, висше образование, НТО, чужбина е равен на обема на разходите за тези дейности в сектори държавен, бизнес, висше образование, НТО. Последното, като характеристика на предлагането в по-широк смисъл се оценява и чрез човешкия потенциал (брой вишисти) и заетостта с НИРД, както и с получените резултати.

Показателите, които се използват по-нататък за анализ на търсенето и предлагането на НИРД са конструирани на база на данните, които се събират годишно от НСИ, съобразно изискванията на ръководството на ОИСР от Фраскати. Те се отнасят до разходите за НИРД, които са направени в бизнес предприятията и държавния сектор, от една страна, и до финансирането на изследователска и развойна дейност от секторите бизнес предприятия; държавния сектор; висшето образование; НТО; от чужбина.

Общата оценка на търсенето на НИРД се свързва с обема на инвестициите за тях, брутно финансиране на НИРД на човек от населението и обема на БВП. Предлагането на НИРД се оценява чрез структурата на разходите за тази дейност (текущи и за дълготрайни материални активи), на структурата на текущите разходи по видове изследователски дейности (експериментални разработки, приложни изследвания и фундаментални изследвания) и получените резултати.

Най-общо състоянието на резултатите от НИРД в страната се характеризира с ръста на БВП и производителността на труда. Потенциалът за постигането на тези резултати се определя от абсолютния и относителен дял на населението с висше образование на възраст 25-64 г.; от абсолютния и относителен дял на населението със завършено средно образование на възраст 20-24 г., както и на населението със завършено средно образование на възраст 20-24 г. и висше (25-64г.) в компютърната област, електрониката, биотехнологията, медицината и здравеопазването, индустриална автоматизация, финансови услуги.

Представеният подход и инструментариум за прилагането му по-нататък се използват за оценка на търсенето и предлагането на НИРД за държавния и бизнес сектори, както и за извеждане на тенденции.

3. Търсене на НИРД

Пазарното търсене на НИРД като икономически дейности се характеризира с обема и структурата на източниците на финансиране на НИРД в двата сектора с най-голям дял – предприятия и държавен. От 2000 г. насам се забелязва ясна тенденция към нарастване на общия обем на финансирането на НИРД в страната (в абсолютни стойности над три пъти) като достига 429.566 млн.лв. през 2011 г. (табл.1). Въпреки това търсенето на НИРД, съпоставено с БВП (НИРД интензивност) почти не се променя и остава на едно от най-ниските равнища в ЕС. През 2011 г. то е 0.57%, като за периода 2000-2011 г. бележи отрицателен ръст – 1.06% (ЕС, 2013, р. 5). За сравнение – средната НИРД интензивност за ЕС-28 за 2011 г. е 2.03%, а ръстът ѝ за периода 2000- 2011 е 0.8% (ЕС, 2013, р. 33).

Посоченото аргументира твърдението, че общата тенденция на търсенето на НИРД в страната е към намаление за разлика от тенденцията на увеличение в ЕС. Същевременно се забелязва и рязко намаление на инвестирането в НИРД от сектор държавен през 2010 и 2011 г. Увеличението на инвестирането от чужбина, чийто получател е бизнес сектора, не замества национално дефинираните и финансирани дейности. Намаляването на търсенето на НИРД, измерено чрез бюджетните инвестиции за тях е тревожна тенденция, която е в разрез както с общоевропейската практика, така и с тази в напредналите страни.

3.1. Търсене на НИРД в бизнес сектора

Финансирането на НИРД в бизнес сектора осигурява възможности за повишаване на производителността на труда и на конкурентоспособността на произвежданата продукция. През периода 2000-2011 г. финансирането на НИРД в абсолютни стойности в сектора на предприятията нараства близо 8 пъти за разлика от държавния сектор, в който то нараства само 1.6 пъти (табл. 1). От общите за страната инвестиции за НИРД бизнесът прави 21% през 2000 г. като достига 53% през 2011 г. (табл. 2). Най-интензивно е нарастването на дела му след 2010 г., когато започва финансирането от европейските фондове. Това до голяма степен е за сметка на дела на инвестициите за НИРД в държавния сектор. Техният дял намалява от 69 на 36% през този период.

Таблица 1
Общи вътрешно финансиране на НИРД и в сектори държавен и бизнес (млн. лв.)

Година Сектор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ОБЩО	139.265	138.539	158.327	173.010	194.000	208.143	237.036	273.047	325.855	361.060	421.612	429.566 (p)
Бизнес сектор	29.756	28.377	29.324	34.540	46.000	44.804	60.407	85.065	101.112	108.174	212.107	228.691 (p)
Държавен сектор	95.565	92.947	113.063	121.300	130.000	139.041	151.912	159.622	190.029	199.464	157.132	153.942 (p)

p – предварителни данни

Източник: съставена по данни от Евростат

Таблица 2
 Финансиране за НИРД- общо и в сектори държавен и бизнес (%)

Сектор \ Години	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ОБЩО	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Бизнес сектор	21	20	18	20	24	22	25	31	31	30	50	53 (p)
Държавен сектор	69	67	71	70	67	67	64	58	58	55	37	36 (p)

p – предварителни данни

Източник: Съставена по данни от Евростат.

В резултат на това се променя разпределението на инвестициите за НИРД в страната – от предимно към държавния сектор те се насочват най-вече към бизнес сектора. Предлагането на НИРД зависи и от структурата на инвестициите в държавния и бизнес сектора по източници.

По отношение на структурата на инвестициите в държавния сектор не се забелязват устойчиви промени (вж. табл.4). За разлика от него структурата на инвестициите за НИРД в бизнес сектора търпи значителни промени. Самофинансирането на този сектор, което е най-важна характеристика на равнището на потребността му от такива дейности, значително намалява. Таблица 3 показва, че относителният му дял намалява над 3.5 пъти – през 2000 г. е 88.54%, а през 2011г. – 25.13%. Това намаление не е постепенно, а рязко се осъществява през 2010 и 2011 г. То е не само относително, но и абсолютно – с около 34 млн. лв., което е тревожен факт в поведението на предприятията. Явно е, че те възприемат външните източници като заместители на вътрешните източници за финансиране на НИРД и свързаното с тях обновяване, а не като допълнителен източник за ускоряване на тяхното развитие. Освен това, бизнесът на този етап не се нуждае от научни изследвания. По данни от юни 2013 г. на Българската търговско-промишлена палата 45% от предприятията не смятат да възлагат в близките 3-5 години разработката на нов продукт, а други 35% ще обсъждат такава възможност. При 82% от фирмите сътрудничеството с образователните структури се изразява най-вече в наемането на стажанти. Промени има и в държавното финансиране за провеждане на НИРД в бизнес сектора. Те клонят към намаление: от 4.94% през 2000 г. техният дял в общото финансиране на НИРД в бизнес сектора намалява до 0.00% през 2010 г. и 1.42% през 2011 г. (табл. 3). Практически е пренебрежимо финансирането на НИРД в бизнес сектора с източници сектора на висшето образование и този на неправителствените организации.

Най-съществена е промяната във финансирането на НИРД в бизнеса от чужбина. Тя се характеризира със скок нагоре през 2010 и 2011 г. Въпреки че официалната статистика не дава данни, поради конфиденциалност за някои от източниците през тези години (табл. 13), до този извод се стига с някои изчисления и предположение, че държавния сектор и НПО запазват съотношението в разпределението на финансирането. В резултат на това делът на финансирането на НИРД в бизнеса с източник чужбина нараства от 8.9% през 2009 г. на 72,82% през 2010 г. от общия

обем на инвестициите за НИРД в този сектор (изчислено по данни от табл. 3). Този висок дял се запазва, дори увеличава през следващите години.

Таблица 3

Финансиране на НИРД в бизнес сектора по източници (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ОБЩО	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Бизнес сектор	88.54	99.17	97.79	98.47	96.83	98.81	93.30	92.56	85.06	84.39	27.12	25.13
Държавен сектор	4.94	0.48	1.08	0.17	0.28	0.05	0.90	2.68	9.88	6.54	0.00	1.42
Висше образование	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.02	0.05	0.01	0.00	0.00	0.02
Неправителствени организации	0.10	0.01	0.01	0.00	0.04	0.00	0.70	0.83	0.47	0.17	0.06	0.00
Чужбина	6.42	0.34	1.12	1.36	2.85	1.13	5.08	3.88	4.58	8.90

Източник: собствени изчисления на база данни от Евростат.

Таблица 4

Финансиране на НИРД в държавния сектор по източници (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ОБЩО	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Бизнес сектор	3.37	5.05	4.73	5.66	4.06	5.13	6.82	5.22	3.83	2.67	2.57	4.63
Държавен сектор	93.47	89.47	91.33	89.61	92.02	89.93	87.65	89.08	90.76	92.85	92.89	88.82
Висше образование	0.54	0.47	0.02	0.15	0.04	0.02	0.19	0.28	0.15	0.00	0.00	0.34
Неправ. Организации	0.14	0.25	0.14	0.08	0.11	0.07	0.10	0.29	1.18	0.00	0.00	0.09
Чужбина	2.48	4.76	3.78	4.50	3.77	4.85	5.24	5.13	4.08	4.33	4.34	6.12

Източник: собствени изчисления на база данни от Евростат.

Данните показват, че през 2011 г. 73.43% от инвестициите за НИРД в бизнес сектора са с източник чужбина. Като се има предвид това може да заключи, че от чужбина са инвестирани 167.9 млн. лв. за осъществяване на НИРД в бизнес сектора в страната, което е повече от 17 пъти над равнището им през 2009 г. и близо 90 пъти – над това през 2000 г.

Шоковото увеличение на чужди инвестиции за НИРД за бизнес сектора поражда положителни очаквания за интелигентен растеж и заетост. Същевременно то поставя редица въпроси като например дали това инвестиране (търсене на НИРД) е обвързано с пазари за реализация, т.е. дали е устойчиво. Направените изчисления засега не дават основание за значими положителни промени.

Резултатите от инвестициите за НИРД в бизнес сектора, измерени с дела на износа на високотехнологични продукти¹³ от целия износ са доста скромни. Въпреки рязкото увеличение на тези инвестиции от 2010 г. насам, точно в този период се наблюдава по-нисък дял на високотехнологичния износ в сравнение с този през 2009 г. Като цяло равнището на дела му е 4-5 пъти по-нисък от средния за ЕС 28 (табл. 5).

Освен с този измерител, резултатът от инвестициите за НИРД следва да се оценява и чрез заявените и регистрираните нови обекти на индустриална собственост, чрез

¹³ Високотехнологични продукти тук, по дефиницията на Евростат, са следните продукти: самолетостроене, компютри и офис оборудване, електроника – телекомуникации, фармацевтия, научно оборудване, електрически машини, химия, неелектрически машини, оръжия. Общият износ не включва вътрешно европейската търговия.

реализираните на вътрешния и външния пазар нови продукти с висока добавена стойност и др. (вж.по-подробно Чобанова Р., 2012 г.)

Таблица 5

Дял на високотехнологичния износ в общия износ на страната (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
ЕС-28	15.4	17.0	16.1	15.4	15.6
ЕС-27	15.4	17.1	16.1	15.4	15.6
Белгия	6.8	8.8	8.4	7.7	8.6
България	3.6	4.6	4.1	3.7	3.8

Източник: Евростат, 11/2013.

За резултатите от инвестициите за НИРД в бизнес сектора особено важен измерител са заявките и издаването на патенти. Приведените данни в Таблица 6 показват сравнително нисък ръст на заявките за патенти от български заявители през 2011 г., които дори намаляват през 2012 г.

Таблица 6

Заявки за изобретения и полезни модели за периода 2006-2012 г.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Заявки за патенти (български заявители)	243	210	250	243	243	264	245
Заявки за патенти (чужди заявители)	48	29	20	24	17	20	14
Общо патенти	291	239	270	267	260	284	259
Заявки за ПМ (български заявители)	129	214	135	178	167	205	190
Заявки за ПМ (чужди заявители)	4	10	12	2	11	14	11
Общо ПМ	133	224	147	180	178	219	201
Общо патенти и ПМ	424	463	417	447	438	503	460

Източник: Патентно ведомство на Р България, www.bpo.bg, посетена септ. 2013

Легенда: ПМ – полезни модели.

Може да обобщим, че рязкото увеличение на чуждите инвестиции за НИРД в бизнеса се съпровожда от намаляване на абсолютния обем на самофинансирането на бизнеса през 2010 и 2011 г., не се наблюдава увеличение на резултатите – съответно повишаване на БВП и производителността на труда, на високотехнологичния износ, на заявените и регистрираните патенти и т.н Тези резултати навеждат на извода, че в управлението на изследователските процеси в сектора на предприятията, въпреки наличието на средства има сериозни проблеми.

Анализът на търсенето на НИРД в страната показва рязко нарастване на финансирането на НИРД в бизнес сектора. Масираните инвестиции (най-вече с източник от чужбина) за тяхното осъществяване в този сектор през последните години все още не дават резултат, а и такива очаквания не са аргументирани достатъчно. Външното финансиране има неблагоприятен ефект и върху самофинансирането на НИРД, което по всяка вероятност е свързано с непромененото пазарно (вътрешно и външно) търсене на резултати от такова дейности. Налага се извода, че е необходимо реструктуриране на осъществяването на НИРД в бизнес

сектора с използване на потенциала в държавния сектор, най-вече на БАН и СА, на секторите висше образование и нетърговски. Освен това, финансирането на НИРД в бизнеса трябва да се свърже с търсенето на резултати от тези дейности.

3.2. Търсене на НИРД в държавния сектор

Търсенето на НИРД от държавното управление, определено като държавно (бюджетно) финансиране за такива дейности, намалява рязко от 2010 г. насам. През 2009 г. инвестициите на НИРД в този сектор са 199.646 млн. лв., през 2010 г. – 157.132 млн. лв., а през 2011 г. – 153.942 млн. лв. По предварителни данни за 2012 г. те са още по-ниски – 148.962 млн. лв. Това означава по-нататъшно отдръпване на държавата от провеждане на политика в тази област, което е несъвместимо с прокламираната политика за растеж и заетост, основани на научни изследвания и иновации.

Ограничените държавни инвестиции за НИРД са основно за текущи разходи – 96% от общите за 2012 г. На практика равнището на инвестициите за обновяване на дълготрайни материални активи за НИРД в държавния сектор е нищожно – под 4%. Това равнище е сходно с предходната 2011 г. (3.3%), но доста по-ниско отколкото е било през 2010 г. (6%), 2009 г. (12%) и 2008 г. (10%).

Броят на заетите с НИРД в сектора на държавното управление е друга характеристика на търсенето им в страната. За периода 2000-2011 г. общият брой на заетите с такава дейност в държавния сектор бележи тенденция към намаляване. От 11 353 души през 2000 г. те достигат 9437 през 2011 г. През 2012 г. по предварителни данни са 9582. Това са 44% от общия брой заети с НИРД.

Следователно вътрешното търсене на НИРД, характеризирано като инвестиции за тях в България в сектора на държавното управление намалява. Няма основание да се смята, че инвестициите от чужбина водят до значимо нарастване на външното търсене на НИРД, осъществявана в страната. Тук се има предвид, че структурата на външнотърговския обмен остава преобладаващо ниско-технологичен и не създава предпоставки за разширяване на търсенето на резултати от НИРД. Приведените данни показват, че не се увеличава и вътрешното търсене или създаването на обекти на интелектуална собственост. Общо равнището на инвестициите в НИРД в сравнение с водещите световни икономики и в сравнение с много други държави от Централна и Източна Европа, които са членки на ЕС е ниско.

4. Предлагане на НИРД

Предлагането на НИРД в страната е характеризирано с човешкия потенциал и със заетостта с НИРД (капацитет за НИРД или реализация на потенциала), както и със структурата на извършените разходи и постигнатите резултати от тези дейности в държавния и бизнес сектора.

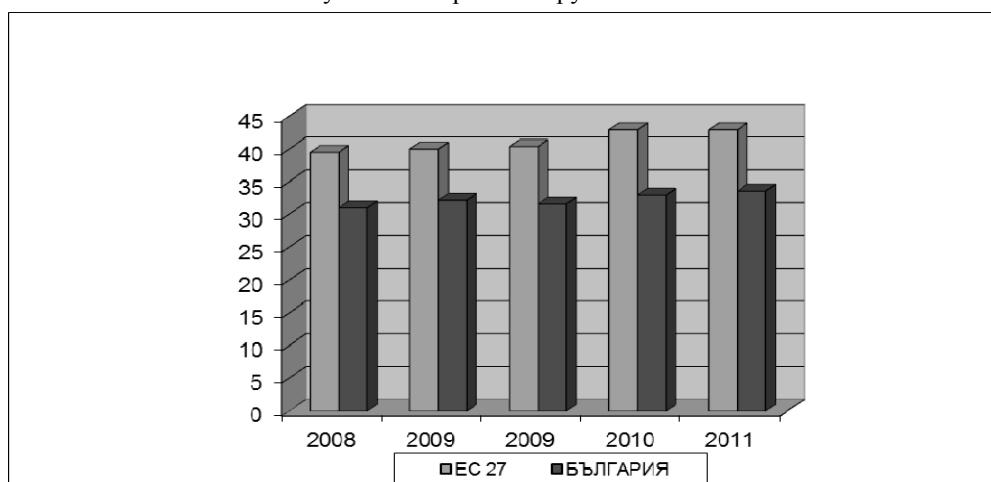
4.1. Човешки потенциал

Най-общо човешкият потенциал за НИРД се характеризира с броя на новозащитилите докторанти на 1000 души във възрастовата група 25-34 г. През периода от 2000 г. насам средногодишно те нарастват с 4.4 % като достигат 0.53 % през 2010 г. при средно за ЕС 1.69%. Това поставя страната на 23 позиция сред страните-членки на ЕС (ЕС, 2013 с. 42).

От гледна точка на приноса за повишаване на производителността на труда и съответно – за икономическия растеж в националната икономика човешкият потенциал в областта на природните и техническите науки има основно значение. Той се характеризира с дела завършили висше образование в съответните области във възрастовата група 34-65 г. Този дял е около 32%, при около 41% средно за ЕС-28 за периода от 2008 до 2012 г. (фиг. 1).

Фигура 1

Дял на завършилите висше образование в областта на природните и инженерните науки във възрастова група 24-65 г.



Източник: Съставено по данни на Евростат ноември, 2013.

Реализирането на човешкия потенциал се определя от равнището и структурата на заетостта с НИРД. Общият брой на заетите с тази дейност в страната е 21 665 души (за 2012 г. по предварителни данни). От тях с най-много са заетите с НИРД от техническите и естествените науки (съответно 5 806 и 5 713 за 2012 г.), следвани от селскостопанските, обществените, медицинските и хуманитарните науки. С други думи, човешкият п заетостта с НИРД в страната е най-голяма в области, където се генерират технологични иновации.

До голяма степен заетостта с НИРД в техническите и естествените науки определя равнището на производителността на труда и създаването на нови обекти на индустриална собственост. Ако като дял от всички заети с НИРД тя е 78% от

средното за ЕС-27, съгласно посочените данни, то за приноса ѝ за развитието на страната може да се съди по оценката на равнището на БВП на човек от населението, което е 46% от средното за ЕС-28, съгласно данни от Евростат.

С други думи, заетите с НИРД в областта на природните и инженерните науки в страната не се реализират в достатъчна степен адекватно от гледна точка на това, че са преобладаващи като дял, тъй като не допринасят достатъчно за повишаване на производителността на труда. Тук причината може да е в малкия брой заети, а не толкова в структурата им. Това в още по-голяма сила е вярно при оценка на равнището на създаване на обекти на индустриална собственост на базата на анализ на равнището на заявки на патенти в Европейското патентно ведомство (Офис) – ЕПО.

Таблица 7

Заявки за патенти пред Европейския патентен офис на 1 млн. население

	2007	2008	2009	2010	2011
ЕС 27	116.53	112.56	111.42	109.6 е	107.42 е
България	1.58	2.45	2.04	1.54 е	1.52 е
Гърция	9.34	8.18	8.3	7.92 е	7.48 е
Хърватска	6.69	6.51	5.19	4.26 е	3.45 е
Унгария	18.82	17.84	17.9	18.42 е	18.31 е
Австрия	205.19	192.38	199.93	196.7 е	193.95 е
Румъния	1.52	1.55	1.38	1.52 е	1.53 е
Турция	3.39	3.64	4.81	5.47 е	6.11 е

Източник: Съставена по данни от Евростат, септ.2013.

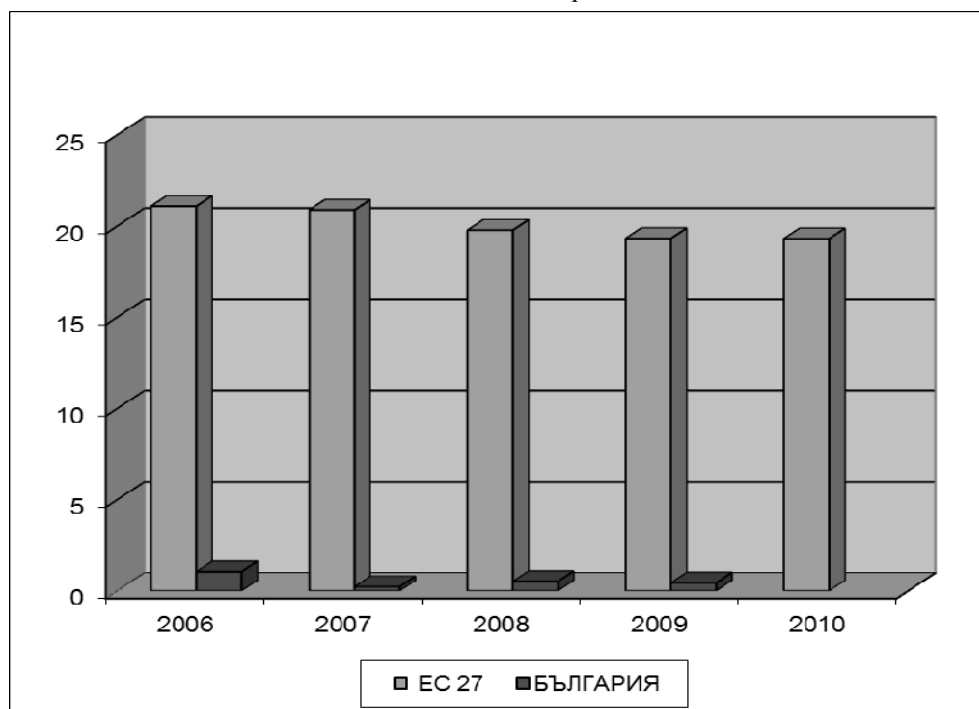
От табл. 7 се вижда, че по заявки за патенти страната ни е над 50 пъти под средното за ЕС-27. Страната е сравнима в региона само с Румъния. Тя изостава от Хърватска, Гърция, Турция, много е по-назад от Унгария, несравнима е с Австрия, която е близо два пъти заявителски по-активна от средното за ЕС-27.

При съпоставяне на съотношенията в заетостта с НИРД с равнището на заявителска активност пред ЕПО – обща и за високотехнологични патенти може да се направи нерадостния извод, че човешкият потенциал в страната не е достатъчно мотивиран да създава нови обекти на индустриална собственост или не намира адекватна професионална реализация. Същевременно по-вероятно е причините да се крият в недостатъчната обща заетост с НИРД в страната, недостатъчното и като цяло недостатъчно модерно научно обрудване и неговото разпределение по организациите, извършващи такава дейност, недостатъчното пазарно търсене (вътрешно и външно) на национални обекти на индустриалната собственост.

Сходни са и изводите при сравнение на данните за регистрирани патенти в патентното ведомство на САЩ. Необходимо е да се отбележи, че резултативността от заявките за патенти в САЩ, т.е. регистрираните патенти на 1 млн. население е около два пъти по-висока от заявителската активност в ЕПО. Тя е доста по-висока и от тази в Румъния и Хърватска. Равнището на регистрираните патенти на другите страни от региона в САЩ е по-високо от тези на България, но е доста по-ниско от заявителската активност в ЕПО.

Фигура 2

Заявки за високо-технологични патенти пред ЕПО на 1 млн. население



Източник: Съставена по данни от Евростат, ноември, 2013.

Таблица 8

Регистрирани патенти във ведомството на САЩ за патенти и търговски марки (бр. на 1 млн. население)

	2003	2004	2005	2006	2007
ЕС-27	56.24	53.82	49.64	45.71	34.17
България	2.54	8.81	5.34	3.08 e	2.74 e
Гърция	3.04	3.38	3.72	4.34 e	3.31 e
Хърватска	3.30	2.63	2.91	3.47 e	1.74 e
Унгария	6.89	7.99	6.32	5.19 e	4.98 e
Австрия	75.86	72.44	69.66	71.39 e	56.53 e
Румъния	0.60	0.67	0.70	1.01 e	0.89 e
Турция	7.20	0.26	0.45	0.53 e	0.22 e

Източник: съставена по Евростат ноември, 2013.

С други думи, от външните пазари българските изобретатели предпочитат американския пред Европейския пазар за предлагане и защита на своите изобретения.

Реализацията на човешкия потенциал за осъществяване на НИРД се характеризира и с предлагането на обекти на индустриална собственост в страната. За периода 2006-

2012 г. заявките за патенти от български заявители се движи между 210 и 264 броя, средно около 245, без да може да се определи тенденция. При външните заявители се забелязва тенденция към спад. Заявките за полезни модели са по-малко от тези за патенти за периода, както от български, така и от чужди заявители (табл. 6).

Следователно човешкият потенциал и заетостта с НИРД в страната са недостатъчни. Недостатъчен е и приноса им за повишаване на производителността на труда и резултатността му при създаване на интелектуална собственост.

4.2. Предлагане на НИРД от бизнес сектора

Предлагането на НИРД от бизнес сектора най-общо се характеризира с обема и дела им в осъществените разходи за тях в страната. Въпреки нарастването на обема на тези разходи (табл.1), той остава на ниско равнище. Нарастването им през периода 2000-2011 г. се дължи и на промяната на дела им в общите разходи за НИРД (фиг. 3).

Фигура 3



Освен това и структурата на видовете разходи за НИРД в сектора на предприятията се променя, при това в неочаквана посока. Съгласно направени изчисления по данни от НСИ, делът на разходите за придобиване на дълготрайни материални активи от бизнес сектора от 20% през 2008 г. спада до 3% през 2011 г.

Интересно е каква е структурата на текущите разходи, при положение, че продуктивността на заетите с НИРД, измерена като заявки и/или регистрация на

патенти не е нараснала значимо. Структурата на разходите за НИРД по видове и сектори по предварителни данни на НСИ за 2012 г. буди въпроси. Например, ниския дял на разходи за придобиване на дълготрайни материални активи в бизнес сектора – той е само 7.4%. Нима българският бизнес няма потребност от обновяване на тези активи? Друг проблем е неотчитането на разходите за придобиване на нематериални активи от НСИ. Но като се има предвид това и проведените интервюта с представители на предприятия, то тези разходи едва ли имат значими стойности.

Друга характеристика на предлагането на НИРД са заетите с тази дейност в бизнес сектора. В предприятията те са 16% от всички в страната за 2012 г., което в абсолютна стойност е 3 512 души.

Таблица 9

Персонал, зает с НИРД в предприятията

Брой заети/години	2008	2009	2010	2011	2012*
Общ брой	3397	4007	3316	2970	3521
Брой в ЕПЗ	2851	3335	2778	2439	2995

* предварителни данни

Източник на данните: НСИ.

Заетите с НИРД в бизнес сектора общо намаляват през периода 2000-2011 г. (табл. 9). Известно увеличение има през 2008-2009 г. За 2008 г. те са 3397, през 2009 г. достигат 4007, след това през 2010 и 2011 г. намаляват – съответно на 3316 и 2970, въпреки резкия скок в увеличението на текущите разходи за НИРД през периода. Сходни са резултатите за броя на заетите с НИРД в бизнес сектора и преизчислени в ЕПЗ. Предварителните данни за 2012 г. сочат, че общият брой на заетите с НИРД в бизнес сектора бележи известно увеличение и достига 3521, като 2383 от тях са изследователи. В териториален аспект персоналът, зает с НИРД в бизнеса е съсредоточен основно в Югозападния район на страната. От общо 3521 през 2012 г., там са 2096 души, т.е. близо 60% от заетите с НИРД.

Разпределението на персонала, зает с НИРД в сектора на предприятията (2995 души в ЕПЗ) показва, че най-голям е дялът им в тези със заети от 50 до 249 души – 33%, следвани от фирми с 10-49 – 25%, с 1-9 – 17% и предприятия с 500 или повече – 15%). Интересно е, че в предприятия, които не са регистрирали нает персонал, заетите с НИРД са 114 души за 2012 г. по предварителни данни. По всяка вероятност това са стартиращи иновативни фирми, които не могат да си позволят наемане на персонал (табл. 10).

Тази промяна все още не рефлектира в рязко изменение на предлагането на резултати от НИРД от юридическите лица. Например подадените от тях заявки за изобретения и полезни модели в областта на техниката (тук се включват химия, фармация, електроника, електротехника, лазерна техника, машиностроене и др.) бележат ръст за 2011 г. в областта на техниката, като достигат съответно 80 и 114 бр., но през 2012 г. спадат съответно на 72 и 91.

Таблица 10

Персонал, зает с НИРД – общо и изследователи (в епз) в сектор предприятия за 2012 г.*

Групи по големина на предприятията според броя на наетите лица	Общо	От тях изследователи
Общо	2995	2090
0	114	91
1-9	501	373
59-249	754	489
250-499	210	162
500 и повече	437	327

* предварителни данни
Източник: НСИ.

Подадените национални заявки за регистрация на промишлени дизайни за периода 2006-2012 г., разпределени по заявител показва, че от юридическите лица те дори намаляват от 350 през 2006 г. и достигат 150 през 2011 г.

Според данни на ЕК¹⁴ за периода 2000-2009 г. има спад с 5% на заявките за патенти по РСТ на млрд. БВП по текущи цени (PPS евро), като достигат равнище 0.3 при средногодишно за ЕС 3.9 заявки. Това поставя страната на 24 място в общността по този показател. Плащанията от чужбина по лицензи и патенти като процент от БВП за периода 2004-2011 г. е средногодишно 0.03 без флуктоации при 0.58 за ЕС. Това поставя страната на 22 място сред страните-членки.

Тенденция към намаление бележат и продажбите на нови за пазара и за фирмата продукти като % от годишния оборот. От 12.5 през 2004 и 14.2 през 2008 г. те падат на 7.6 през 2010 г. Средно за ЕС те са 14.4. България е на 23 място в ЕС по този показател. Износът на знание интензивните услуги (наукоемки услуги)¹⁵ в общия износ бележи увеличение за периода 2004 - 2010 г. като достига 26.8% при средно за ЕС 45.1%. Тук страната ни е на 17 място. В същото време намалява приносът на високо- и среднотехнологичните продукти¹⁶ към търговския баланс като % на общия износ плюс внос на продукти и ни поставя на 25 място сред страните-членки.

¹⁴ Пак там.

¹⁵ Следните сектори се дефинират от ЕВРОСТАТ като знание-интензивни (наукоемки) сектори (разделът според NACE е в скобите): Знание-интензивни високотехнологични сектори: Пощи и телекомуникации (64); Компютърни и свързани дейности (72); НИРД (73); Знание-интензивни пазарни услуги (с изключение на финансовото посредничество и високотехнологичните услуги): Воден транспорт (61); Въздушен транспорт (62); Недвижими имоти (70); Отдаване под наем на машини и оборудване без оператор, както и на лични вещи и вещи за домакинството (71); Други бизнес дейности (74). Знание-интензивни финансови услуги: Финансово посредничество, с изключение на застраховки и пенсии (65); застраховки и пенсии, с изключението на заадължителното застраховане (66); Спомагателни дейности по финансово посредничество (67). Други наукоемките услуги: Образование (80); Здравеопазване и социални дейности (85); Развлекателни, културни и спортни дейности (92).

¹⁶ Принадлежността към високите технологии се определят в ЕВРОСТАТ с помощта на един от три различни подхода: секторен, продуктов или патент подход. Секторният подход се

Следователно, предлагането на НИРД от бизнес сектора, както и пазарното прилагане на техните резултати са на ниско равнище. Рязко увеличените инвестиции от 2010 г. насам все още не водят до видимо увеличение на заетите и на оборудването за осъществяване на такива дейности в страната. Това състояние рефлектира в постигнатите резултати – недостатъчно равнище на производителност на труда, незадоволителен обем и дял на високотехнологичното производство и съответен износ, на заявките и регистрацията на патенти и т.н. Или с други думи, все още не би могло да се говори за значимо увеличение на предлагане на НИРД в резултат увеличените инвестиции от чужбина.

Таблица 11

Подадени заявки за изобретения за периода 2006-2012 г., разпределени по заявители и области на техниката

Юридически лица

Област на техниката	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ
Химия,фармация	20	1	12	11	43	13	12	10	13	13	24	21	14	11
Електроника, електротехника, лазерна техника	18		11	9	26	19	19	13	18	12	23	24	29	20
Машиностроене	20		10	6	23	19	20	19	12	21	24	51	22	51
Други	15	4	9	15	12	14	18	20	6	19	9	18	7	9
Общо	73	5	42	41	104	65	69	62	49	65	80	114	72	91

Физически лица

Област на техниката	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ
Химия, фармация	27		22	19	17	29	21	10	39	15	29	13	17	10
Електроника, електротехника, лазерна техника	36		24	38	24	30	11	18	26	17	35	11	51	36
Машиностроене	80		63	41	85	39	31	24	62	28	74	49	70	51
Други	47		56	69	45	54	29	38	36	47	17	11	10	3
Общо	190		165	167	171	152	92	90	163	107	155	84	148	90

Легенда: И – изобретения; ПМ – полезни модели

Източник: Патентно ведомство на РБългария, сайт, посетен 12/2013.

отнася до групирането на производствените отрасли в зависимост от тяхната технологична интензивност (НИРД разходи / добавена стойност) с помощта на статистическа класификация на икономическите дейности в Европейската общност (NACE) на ниво 2 или 3-цифри за съставяне на групи. Тези производствени групи са четири и се отнасят за индустрии, свързани с "високи технологии", "средно високи технологии", "средно ниски технологии" и "ниски технологии". Услугите, от друга страна, са групирани в две групи: "наукоемките услуги (KIS)" и "по-малко наукоемки услуги (LKIS)". Тези групи са определени в съответствие с подобна логика на NACE на ниво 2-цифри. *Продуктовият подход* е създаден с цел да допълни секторния подход. Той има значение за определяне на търговията с високотехнологични продукти. Продуктовата листа се основава на изчисленията на НИРД интензивност по продуктови групи (разходи за НИРД / общи продажби). Групите, класифицирани като високотехнологични продукти са групирани въз основа на Стандартната външнотърговска класификация (SITC). *Патентният подход* се основава на прилагане на Международната патентна класификация (IPC), 8-мо издание. Следващите технически области са определени като високо-технологични IPC групи: компютрно и автоматизирано бизнес оборудване; микроорганизми и генно инженерство; авиация; комуникационни технологии; полупроводници; лазери.

Таблица 12

Подадени заявки за изобретения от БАН и ВУЗ в областта на техниката

Област на техниката	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ	И	ПМ
Химия,фармация	5	0	3	0	3	0	9	2	4	3	9	2	9	0
Електроника,електротехника, лазерна техника	7	4	8	0	12	0	16	1	19	1	16	1	11	5
Машиностроене	6	0	6	0	2	0	4	4	6	2	4	4	5	4
Общо	18	4	17	0	17	0	28	6	29	6	29	7	25	9

Легенда: И – изобретения; ПМ – полезни модели.

Източник: Патентно ведомство на РБългария, 12/2013.

4.3. Предлагане на НИРД в държавния сектор

Предлагането на НИРД от държавния сектор се характеризира с разходите, които се осъществяват за тях и съпоставянето им с получените резултати в този сектор. Разходите за НИРД в абсолютни стойности в държавния сектор се увеличат от 2000 до 2009 г., а след това намаляват. (Като процент от БВП са относително стабилно ниски до 2009 г., след което намаляват.) По данни на Евростат (дек.,2013) предвидените разходи за НИРД от държавния бюджет на човек от населението у нас е близо 15 пъти по-малко от средното за 28-те страни на ЕС за 2011 г. Предлагането на НИРД от този сектор се определя основно от равнището на държавната субсидия и нейното разпределение, тъй като средствата от други източници са пренебрежимо малки. Тяхната структура е представена в Каре 1.

Резултатите от НИРД, които се предлагат от сектор държавен, според наукометричните данни, представени в т.1. на това изследване, в основната си част са постигнати в една институция – БАН. В държавния сектор те имат различни форми. От прогнози за времето и информация за земетресения до научни консултации за държавното управление – стратегии, научно-аргументирани предложения за политика, както и за отделни негови дейности като образование, култура, сигурност и т.н. Основна форма на представяне на резултатите от научните дейности са научните публикации. Такива дейности и резултатите от тях са отразени в отчетите за научната дейност на БАН, публикувани ежегодно на сайта на тази организация.

Друг показател за резултатите от НИРД, които се предлагат от държавния сектор е увеличението на индустриалната собственост в страната. Равнището ѝ се определя чрез броя на регистрираните и заявени патенти от ВУЗ и БАН. Подадените заявки за изобретения от тези основни за страната сектори са в областта на техниката и са представени в табл. 12. Положителен факт е, че се забелязва тенденция на увеличение на заявителската активност до 2011 г. вкл. Най-активна е динамиката в електрониката, електротехниката и лазерната техника; значителна е при химията и фармацията, а най-слаба е в машиностроенето. Същевременно не би могло да се говори за определена тенденция на увеличение на индустриалната собственост на страната, което е препятствие пред съвременното ѝ развитие.

Организации, осъществяващи НИРД в сектор държавен

<p>51 висши училища – 37 държавни висши училища и 14 частни висши училища; БАН – общо 42/64 структурни звена; ССА – общо 47 структурни звена; Научни звена към министерства и други административни структури:</p> <ul style="list-style-type: none">• към Министерството на отбраната (МО): Военномедицинска академия; Институт по отбрана.• към Министерството на вътрешните работи (МВР): Медицински институт на МВР.• Към Министерството на здравеопазването (МЗ): Национална кардиологична болница; Национален център по заразни и паразитни болести; Национален център по опазване на общественото здраве; Национален център по радиобиология и радиационна защита; Специализирана болница за активно лечение по онкология; Национална специализирана болница за активно лечение на хематологични заболявания; Университетска многопрофилна болница за активно лечение и спешна медицина "Н. И. Пирогов".• към Министерство на културата (МК): Националните музеи и библиотеки;• към Министерство на земеделието и храните (МЗХ): Институт за растителна защита.• към Българската агенция по безопасност на храните (БАБХ): Национален диагностичен научноизследователски ветеринарномедицински институт.
--

В заключение може да се обобщи, че за периода от 2000 г. насам разходите за НИРД в страната се увеличават в абсолютни стойности, но равнището им спрямо БВП е устойчиво много ниско. То е значително под средното за ЕС-28. Тенденцията към увеличаване на разходите в сектор бизнес след 2010 г. са свързани с външни финансираня, при намаление на самофинансирането на НИРД. Няма убедителни аргументи за увеличаване на резултатността на НИРД в бизнес сектора (значително увеличение на патентите, на високотехнологичния износ и т.н.). В същото време има тенденция към намаляване на тези разходи в държавния сектор от 2009 г. насам, като предлагането на резултати от НИРД започва да спада от 2011 г.

5. Политики за НИРД – състояние и проблеми

В страната липсва особен положителен напредък в използването на научните знания за икономически растеж, за което способства и децентрализираната и

несубординирана система за формиране и финансиране на национална научна и иновационна политика.

5.1 Обща характеристика

Политиките за НИРД в страната са недостатъчно ясни, което съответства на недобре формулираните цели на развитие на българското общество в общата стратегия за развитие (вж. Чобанова, 2012). Относно обема на финансирането им с държавни средства най-голямо значение има Парламентът, който приема държавния бюджет, както и правителството, което подгорвя този бюджет. Въпреки приетите стратегически документи, увеличение на относителния дял на финансиране на НИРД не се забелязва. Няма яснота и за добре дефинирана държавна политика за приоритетно финансиране на НИРД във важни за страната проблеми. Тази политика се различава от тази на страни като САЩ, водещи Европейски страни и др. където дебатите за обема и разпределението на държавната субсидия за НИРД започват в началото на всяка година.

БАН, съгласно Закона за БАН, има специфичен потенциал за формиране на съвременна национална научна политика в рамките на статута ѝ на второстепенен разпоредител с държавна субсидия и на автономността ѝ при разпределението ѝ. Той позволи да се започнат реформи за приоритетно финансиране на важни за страната проблеми и съответно институционално реструктуриране през периода 2010 – 2011 г. От 2013 г. тези реформи са в застой. През 2014 г. проектът на БАН “Възгледи за националните цели и устойчивото развитие на България“ предлага формулировки на цели, свързани с решаване на важни за страната проблеми. Този проект на практика допълва и уточнява аспекти на започнатата реформа. Обаче все още няма разработено виждане за приоритети при финансиране на решаването на тези проблеми и прилагането му при аргументиране на искане за увеличение на държавната субсидия и разпределение на бюджета на БАН за НИРД.

На държавно равнище механизмите за формиране на национална политика не са подчинени на постигане на определени важни оперативни и значими дългосрочни цели. Институционално отговорностите са разпределени както следва: Министерството на образованието и науката определя и провежда националната политика за научни изследвания, а Министерството на икономиката и енергетиката отговаря за националната политика в областта на иновациите. Парламентът дискутира и приема държавния бюджет и частта, която се отделя за НИРД. Той гласува и неговото разпределение между държавните ведомства, когато има заявени такива. Националният фонд "Научни изследвания" (ФНИ) и Националният иновационен фонд (НИФ) са основните публични органи за преразпределяне на публични средства за научните изследвания. Националните програми на Фонд "Научни изследвания" са отворени за всички публични и частни изпълнители, включително частни предприятия, а на Иновационния фонд – само за бизнеса. Въпреки своята автономия, след промяната на Закона за БАН на 12 април 2011 г., има възможности за обществено въздействие върху изследователската програма на тази най-голяма изследователска организация в страната.

Разработените стратегически документи за НИРД в страната са много и несубординирани с целите на развитие на страната. Едва напоследък в политиката за развитие на системата на научни изследвания и иновации се формулират цел и приоритети. В Националната стратегия за научни изследвания до 2020 г. (приета 2011 г.) се определя, че тя има за *цел* да улесни развитието на българската наука като фактор за икономическо развитие, основано на знания и иновации. Целите на развитие, за осъществяването на които би следвало да съдейства НИРД в страната, се формулират от Министерството на финансите в неговия проект за Национална програма за реформи 2010-2013 г., в изпълнение на стратегията "Европа 2020" през ноември 2010 г. Към 2020 г. те са следните:

- 76% ниво на заетост за населението на възраст 20-64 години;
- 1.5% от БВП инвестиции в областта на НИРД;
- 16% дял на възобновяемите енергийни източници в общото крайно потребление на енергия и повишаване на енергийната ефективност с 25%;
- намаляване на процента на отпадане от образователната система до 11% и увеличаване на дела на хората на възраст 30-34 г. със завършено висше образование до 36%;
- намаляване на броя на хората, живеещи в бедност, до под 260 000.

Относно *приоритетите* за научните изследвания, следва да се отбележи, че за тях има голямо разнообразие в различните стратегически документи, като в нито един от тези документи не са дадени аргументи защо именно тези приоритетни изследвания ще се финансират.

Националната стратегия за развитие на научните изследвания 2020, приета от Народното събрание на 28 юли 2011 г., за първи път официално формулира набор от приоритети за развитието на науката в България. Тези приоритети са:

- енергетика, енергийна ефективност и транспорт;
- разработване на зелени и екологични технологии;
- здраве и качество на живот, биотехнологии и биологични храни;
- нови материали и технологии;
- културно и историческо наследство;
- информационни и комуникационни технологии.

Значението на приетите документи не е особено голямо, тъй като разпределението на държавния бюджет за НИРД не е подчинено пряко на изпълнението на формулираните тематични приоритети.

Следователно, изследователската политика на България може да бъде определена като генерична, т.е. без конкретна тематична насоченост. Въпреки, че приетите документи очертават виждания и съдържат конкретни приоритетни тематични

области, наличното финансиране е ограничено и не може да покрие всички предложени действия. Не е изработено виждане за приоритизация съобразно наличните средства, а се чака финансирането да стане в обем, съответстващ на съвременните добри практики или съобразно заложеното в националните документи.

Секторни политики

Формулирането на секторни приоритети за развитие на икономиката пряко влияе върху формирането на приоритети за научни изследвания и иновации. В страната има голямо разнообразие от секторни приоритети, включени в различни национални политически документи. Позиция на правителството относно стратегията "Европа 2020" (юни 2010 г.), въз основа на анализ на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма, определя икономическите сектори за структурна специализация на българската икономика. Те са:

- информационни технологии;
- електронни компоненти;
- машиностроене;
- медицинско оборудване и производство на оптично оборудване и др.

Посочва се, че експортно ориентирани и високо технологични сектори се очаква да привлекат вниманието на чуждестранните инвеститори. Този проблем е важен, тъй като през последните години на миналия век страната до голяма степен изгубва сравнителните предимства от секторната си специализация в международната търговия (Чобанова, 2012). Освен това няма достатъчно аргументи, че чуждите инвеститори имат интерес от инвестиране в НИРД, която води до повишаване на конкурентен износ, основан на НИРД в страната (Inzelt, 1998). От тази гледна точка стои въпросът дали чуждите инвестиции са инструментът с приоритетно значение за НИРД и иновациите в страната, или той следва да се съчетава с други, за да се постигне такава специализация и съответно принос за икономически растеж. Известен оптимизъм за развитие в националната научна и иновационна политика бележи решение на правителството от 9 януари 2013 г. за отделна нова оперативна програма за следващия програмен период, 2014-2020 г., наречен "Наука и образование за интелигентен растеж 2014-2020 г." Новата оперативна програма се разглежда като възможност за съживяване на декапитализираните и слабо финансирани българска наука и образование. Липсата наясни научни или секторни приоритети поражда съмнение относно ефективността на предвижданите инвестиции.

Финансиране на НИРД

Финансирането на НИРД не е пряко свързано с политиките за икономически растеж. Нарастването на БВП с 1.7% през 2011 г., се дължи до голяма степен на увеличаване износ на стоки и услуги и няма основания да се обвърже с използване на научни знания. България като цяло, и бизнесът в частност, инвестират твърде малко в това отношение. Разходите за НИРД на човек от населението за 2012 г. са 34.6 евро, и са най-ниските в ЕС-27, където за 2012 г. те са 525.8е евро. Брутните вътрешни разходи

за НИРД бавно нарастват през периода 2009-2011 г., достигайки 216,637 евро, а като дял от БВП – 0.57% не се променят, което показва липса на ясна политика за постигане на целта от 1.5% през 2020 г.

Държавният сектор исторически е бил основният източник на финансиране за научни изследвания в България. Най-осезаема промяна в структурата на разходите за НИРД през последните години (2010 и 2011 г.) е увеличението на инвестициите от чужбина. Те са били в диапазона от 5-8% от всички разходи за НИРД за периода 2000-2009 г. Поради притока на Кохезионния и структурните фондове на ЕС през 2010 и 2011 г. те нарастват значително и достигат съответно 39.4% и 43.9% от всички разходи за НИРД. Разходите за НИРД в бизнес сектора се увеличават през периода и достигат ниво от 0.3% от БВП, но то е четири пъти по-ниско в сравнение със средното за ЕС-27, което е 1.26%. Налице е тенденция публичните бюджетни средства за научни дейност в България да намаляват през последните години, въпреки положителния темп на растеж на БВП през 2010 и 2011 г. НИРД, извършени от ВУЗ са твърде малко – 0.06% от БВП през 2011 г., което е осем пъти по-малко от средното за ЕС през 2011 г. (р) – 0.47%. НИРД, извършена от сектора на бизнес предприятията се увеличава от 0.16% през 2009 г. до 0.3% от БВП през 2010 г. като запазва това ниво през 2011 г., което ниво е седем пъти по-малко от средното за ЕС-27.

Данните за осъществяването на разходи за НИРД по институционални сектори (табл. 13) показват, че основният източник на финансирането им е от чужбина. Той осигурява 96.49 млн.евро за НИРД, следван от държавния бюджет с 85.16 млн.евро. Разходи за НИРД се правят най-много в бизнес сектора – 61% от общите за страната. С някои допълнителни изчисления с данните от табл. 13, се получават нови аргументи за този извод. Обаче по-големите разходи в този сектор не водят до увеличение на резултатите от НИРД, т.е. за повишаване на ефективността на предлагането.

Таблица 13
Финансиране и разходи за НИРД по институционални сектори (млн.евро)

Финансиращи сектори/финансирани сектори	Общо	Публични организации	ВУЗ	бизнес	НТО
Държава	85.16	69.94	13.47	1.66	0.09
Бизнес	37.18	3.64	3.59	29.38	0.57
Чужбина	96.49	4.82	5.03	..*	..
ВУЗ	0.44	0.27	0.15	0.02	0.00
НТО	0.40	0.07	0.25

* информация не е предоставена поради конфиденциалност.

Източник: по данни от Евростат, 01/2013.

5.2. Основни предизвикателства

Основните структурни предизвикателства в областта на НИРД в България могат да бъдат обобщени на базата на характеристика на състоянието и тенденциите в търсенето и предлагането на НИРД общо за страната, по институционални

структури, както и на политиките за НИРД и тяхната оценка. Сред най-големите предизвикателства може да откروим следните:

- Преодоляване на ниската интензивност на НИРД

Според политическите документи инвестициите за НИРД трябва да се повишават най-малко с 1.6% годишен ръст с цел да се постигне националната цел от 1.5% от БВП до 2020 г. Голяма е вероятността тази цел да не се постигне, тъй като от 2000 г. насам НИРД интензивността не е по-висока от 0.6%. Разходите за НИРД в публичния сектор като процент от БВП са 0.29 (два пъти по-малко от средното за ЕС27 – 0.76), а в частния сектор – 0.3. Ниското равнище на НИРД интензивност рефлектира в ниското заплащане на заетите с НИРД, което е важна причина за ниската атрактивност на научната кариера, застаряването на персонала, зает с НИРД и продължаващото „изтичане на мозъци“ от сектора.

- Подчиняване на финансирането за НИРД на приоритети

За да има ефект за развитието на българското общество и икономика ограниченото финансиране на НИРД следва да е подчинено на национални тематични, секторни и научни приоритети. То следва да е съгласувано с политиката за увеличаване на вътрешното и външно търсене на резултати от научните изследвания в страната. Това предполага отчитане на реалното пазарно търсене на НИРД от бизнес сектора като фундамент за интеграция на научно-технологичната, изследователската и иновационната политика с макроикономическата и другите политики. Обаче хаотичният характер на промените в обществената политика, непоследователността във финансирането на отделните научни области, както и слабата институционализация на политическите мерки са важно предизвикателство пред страната. Тъй като финансирането за НИРД от ЕС става все по-достъпно, националните усилия трябва да бъдат съсредоточени върху формулирането и координирането на политиката, както и върху деблокиране на ограничени публични средства, за да се привлекат по-големи частни инвестиции за НИРД.

Последните налични данни показват, че кризата изостри съществуващите структурни предизвикателства в областта на научните изследвания и иновациите в България. Държавният сектор намали до голяма степен разходите за НИРД, които се свиват от годишна база от 117.143 млн. евро през 2009 г. на 99.466 млн. евро през 2012 г. Намалването на публичните разходи за НИРД в България противоречи на общата тенденция в ЕС за увеличаването им като компенсация за съкращенията в частния сектор по време на криза.

- Раздробена администрация за провеждане на научна и иновационна политика

Администрирането на интегрирана научна и иновационна политика в България е разпокъсано. Няма и опити да се преодолее тази бариера, за да се подобри ефективността му. Различни министерства, агенции и други лица изпълняват мерки за научни изследвания и иновации, без достатъчно координиране на приоритетите. Национално финансиране и инструменти на политиката на сближаване не се използват достатъчно адекватно за реформиране на институционалната структура и системата за изследвания и иновации.

- Укрепване на научните изследвания и иновациите в университетите и публичните научноизследователски организации

Големият брой на университетите и по-слабото им представяне в областта на НИРД е пречка за съсредоточаване на усилията им за постигане на значителни резултати. Организационната разпръснатост на персонала, зает в Сектора на висшето образование се отразява и върху научната продуктивност и патентната им активност. Тя също така засяга въвеждането на ефективна система за оценка на НИРД като компонент на модерната политика в областта на НИРД и иновациите. Въпреки мерките, предвидени в различни стратегически документи, както и в изпълнението на препоръките от ЕС, обаче, цялостна система за оценка на НИРД все още няма. Това, заедно с другите предизвикателства, е една от причините за недостатъчните усилия за публикации: съвместните с чужди учени публикации на милион души население са 206, докато в ЕС-27 средно те са 301 научни публикации. Сред първите 10% най-цитирани публикации в световен мащаб като % от общия брой научни публикации на страната са 2.59, което е доста по-ниско от средното за ЕС-27 – 10.73.

Засилването на потенциала за НИРД в университетите и публичните научноизследователски организации предполага окрупняването, специализацията му и преодоляване на декапитализацията. Това би повишило и привлекателността на научната кариера. А проблемът за привличане на повече млади хора в наука е особено важен за укрепване на научните изследвания. За това говори факта, че новозавършилите докторска степен (ISCED 6¹⁷) на 1000 души население между 25-34 години са 0.6 за 2010 г., което е два пъти по-малко от средното за ЕС-27 (1.5). Друга причина е, че процентът на населението на възраст 25-64 г. със завършено висше образование е 27.7, което също е по-малък от ЕС-27 средно – 33.6. Сегашните нива на заплатите на изследователския персонал, както и остарялата материална база и оборудване не са достатъчно привлекателни за младите изследователи. Налице е също така липсата на стимули за привличане на водещи учени от чужбина.

- Засилване на връзките между образованието, научните изследвания и бизнеса, както и избягване на пречките пред стартиращи фирми и иновативни малките и средни предприятия (МСП).

Предпоставка за преодоляване на предизвикателствата пред използването на НИРД за икономически растеж е субординацията между институциите при формиране и финансиране на национална научна и иновационна политика, както и дефинирането на ясни взаимобвързани тематични научни и технологични и секторни приоритети на развитие на национално и регионално ниво. За да е устойчив ефектът от такава политика, която можем да наречем „на ефективност на предлагането“, тя трябва да се обвърже с политика „на стимулиране на търсенето“ – вътрешно и външно, на резултати от НИРД, осъществени в страната.

¹⁷ The International Standard Classification of Education (ISCED) е статистическа рамка за организиране на информацията в областта на образованието, поддържана от ЮНЕСКО (the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO)).

Може да обобщим, че значението на политиките за НИРД е подценено в страната. Не се търси връзка между тях и политиките за растеж и заетост. Проблемите, дефинирани отпреди 10 и повече години са без отговор. Няма яснота по начините на решаването им. Няма ясна национална позиция за приоритети за НИРД, което е пречка при дефиниране на участието на страната в Европейското изследователско пространство и Европейския иновационен съюз.

Заключение

Предлагането и търсенето на НИРД в държавния и в бизнес сектора не съдействат в необходимата степен за развитие на икономиката чрез създаване и използване на нови знания. Те са незадоволителни по обем, изостават в нарастването, а понякога и намаляват през наблюдавания период 2000-2011/12. По-конкретно резултатите показват следното:

- Както предлагането, а още повече търсенето на НИРД в държавния и в бизнес сектора са на много ниско равнище. Обемите на търсенето и предлагането са с различна структура в двата сектора.
- Очертава се ясна тенденция търсенето на НИРД в страната да намалява за разлика от тенденцията към увеличение в другите страни-членки на ЕС.
- Равнището както на предлагането, така и на търсенето на НИРД в сектор държавен намалява. Откроява се рязко намаление на инвестирането в НИРД от сектор държавен от 2010 г. насам за сметка на това от чужбина.
- Променя се насочеността на инвестициите за НИРД в страната – от предимно към държавния сектор те се насочват най-вече към бизнес сектора. Нарастването на чуждите инвестиции за НИРД в бизнес сектора от 2010 г. е съпроводено с отдръпване на държавата да инвестира за НИРД в сектора на държавното управление, а на бизнеса – да се самофинансира.
- Резултатите от НИРД в бизнеса са повече от скромни в сравнение с направените инвестиции. Въпреки драстичното увеличение на инвестициите в бизнес сектора за НИРД след 2010 г., резултатите понякога са дори намаляващи, в сравнение с предходни години.
- Нарастването над осем пъти на инвестициите и провеждането на по-голям обем НИРД в бизнес сектора не води до значимо увеличение на дела на високотехнологичния износ, нито до повече заявки и регистрация на интелектуална собственост. Няма обяснение големият дял на текущите разходи за НИРД в бизнес сектора като цяло при несъществуваща промяна в числеността на заетия с НИРД персонал.
- Инвестициите в държавния сектор не са приоритизирани и съответно са недостатъчно резултатни.
- Силно обезпокоително е подценяването на последиците от недофинансиране на научните изследвания и наличния научния потенциал в страната, сред които са:

- деиндустриализация;
 - загуба на конкурентоспособност;
 - влошаване на производителността и качеството на производството.
- Въпреки, че съгласно данни на ЕК страната има интелектуален потенциал близо до средното за ЕС (78%), финансирането за НИРД е над 4 пъти по-малко от средното за ЕС.
 - Затова и резултатите от НИРД са на доста по-ниско равнище от ЕС-28, продължава “изтичането на мозъци”. Това предполага коренна промяна на отношението към интелектуалния труд в страната, най-вече чрез заплащането му.
 - България е сред най-слабите иноватори в ЕС. Според третия доклад (2013 г.) за състоянието на Съюза за иновации повечето от страните-членки на ЕС са подобрили своите резултати по Обобщения иновационен индекс, а 9 страни са го влошили. Рекордър в това отношение е България (-18.7%).

Тези констатации са в конфликт с необходимостта от съвременното развитие чрез създаване и прилагане на нови знания в страната. Силно обезпокоително е, че няма перспектива негативните тенденции да се променят, тъй като няма ясна иновационна секторна и регионална политика и политика на концентрация, координация и насочване на усилията на малките и средни предприятия (МСП) за обновяване чрез използване потенциала на големи научни центрове в страната – БАН, университети, както и за участие в менажирани вериги на стойността и/или в координирана международна иновационна мрежа.

Необходимо условие е и провеждането на политика за намиране на растящ и/или нов национален и международен пазар заедно с увеличеното финансиране на НИРД. С други думи политиката „на ефективност на предлагането” трябва да се обвърже с *политика на стимулиране на търсенето* – вътрешно и външно, на резултати от НИРД, осъществена в страната. Това означава пазарните механизми за регулиране на осъществяване на НИРД да се съчетаят с механизмите на обществено (вкл. държавно) въздействие.

Очертава се извода, че е необходима рязка промяна в научната и свързаната с нея иновационна политика на държавата. Преди всичко е необходим консенсус по дефинирането на приоритетните за развитието на страната проблеми, които изискват оригинални научни решения. На второ място е необходимо увеличение на държавните инвестиции за НИРД с цел повишаване равнището както на предлагането, така и преди всичко на търсенето на резултати от НИРД в страната и извън нея. Необходими са мерки за повишаване на ефективността на усвояване на инвестициите за НИРД от бизнеса, като се подобри свързаността на МСП и обединят усилията им за обновяване чрез осъществяване на НИРД в сътрудничество с базирани в страната изследователски организации в приоритетни области, за които има или предстои намирането на нови пазари.

Днес НИРД и най-вече насочените за решаване на предизвикателствата на кризата и постигане на целите на икономическото развитие, стават решаващи за развитието на

националната икономика. Определянето на приоритети, измерването и оценката на публичните инвестиции и резултатите от научните изследвания и иновациите, т.е. на държавно търсене на НИРД, следва да са подчинени на постигане на значими обществени цели. За иновационното развитие на бизнеса в страната е необходимо следването на национално-специфична концепция за стимулиране на научните изследвания и иновациите по приоритетни национално значими проблеми и цели както и за обвързването им с приоритетно развитие сектори, отрасли, продукти и дейности. Държавата следва да има важна роля за координиране на реализацията на такава концепция с участието в Европейското изследователско пространство (ЕИП).

Необходими са мерки за повишаване на ефективността на усвояване на инвестициите за НИРД от бизнеса, като се подобри свързаността на малките и средни предприятия и обединят усилията им за обновяване чрез осъществяване на НИРД в сътрудничество с базирани в страната изследователски организации в приоритетни области, за които има или предстои намирането на нови вътрешни и външни пазари.

Използвана литература и източници на данни

- Chobanova, R. (2014). ERAWATCH Country Reports 2013: Bulgaria. Publications Office of the European Union.
- ЕС. (2013). Research and Innovation Performance in EU States and Associated Countries. Innovation union progress at country level, Brussels, DG R&I, p. 5.
- EUROSTAT: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/Eurostat/home/>
- Key IU related documents: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=keydocs
- Innovation Union Competitiveness Report. Innovation Union Information and Intelligence System: <http://i3s.ec.europa.eu/>
- Innovation Union Scoreboard: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-figures-analysis/innovation-scoreboard/>
- Innovation.bg 2012
- Inzelt, A., J.Hilton (1998) Technology Transfer: from Invention to Innovation, Kluwer Academic Publishers
- The Global Competitiveness Report of the World Economic Forum <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
- БАН. (2011). Годишен отчет. www.bas.bg/fce/001/0003/files/BAN_otchet_2011.pdf
- ЕС. (2013). European Research Area Progress Report 2013. Final Report From The Commission To The Council And The European Parliament.
- Матов, М., Зарева, И., Кирова, А. (2014). Висшето образование и науката в България в началото на XXI век. С.: АИ „Проф.М.Дринов“.
- НСИ: www.nsi.bg.
- Патентно ведомство на Р България www.bpo.bg
- Симеонова, К., Ангелов, Г., Павлова, Л. (2009). Производство и разпространение на научни знания в регионите в България. ЦНИН-БАН, Серия: научна и иновационна политика.
- Чобанова, Р., Тасев, А., Миланова, А., Найденова, П. (2013). Знанието като икономически ресурс. АИ „Проф. Марин Дринов“.
- Чобанова, Р. (2012). Иновативност на националната икономика. АИ „Проф. Марин Дринов“.

БЪЛГАРИЯ И РУМЪНИЯ ПО ПЪТЯ КЪМ ИКОНОМИКАТА НА ЗНАНИЕТО

Развитието на съвременните икономики е белязано по неповторим начин от напредъка на знанието, информацията и технологиите. Всички страни в една или друга степен се намират под въздействието на тези обективни процеси. На базата на сравнителен анализ са разгледани постиженията на България и Румъния в това отношение. Обхванати са няколко основни направления на икономиката на знанието, разработени от Световната банка – институционален режим, образование, иновации, информационни и комуникационни технологии. Опирайки се на тези четири „стълба”, е представено състоянието на двете икономики, тяхното позициониране в европейски и световен мащаб. Разкрити са сходните черти и различията между тях, извежда силните и слабите им страни, открити са трудностите и са очертани възможните действия за тяхното разрешаване с оглед реализиране на съответните национални цели.

JEL: O11; O31; H52; L96

Въведение

Протичащият глобализационен процес и неимоверната динамика в развитието и разпространението на модерните технологии коренно преобразуват съвременната икономика. Наблюдават се осезателни изменения, които трансформират не само организацията и управлението ѝ, но и самата нейна същност.

Главната промяна се свързва с фокусиране на вниманието върху знанието като основен двигател на развитието, а материалните ресурси и индустриалното производство остават на втори план. В условията на засилена конкуренция знанието се превръща в определящ фактор на всяка дейност, източник на нововъведения, фактор за висока конкурентоспособност, основа на икономическия и социалния напредък. На базата на знанието са създадени и се развиват успешно цели индустрии, а най-състоятелните компании в света са неизменно свързани със знанието като ресурс и като продукт на производството.

¹ Пенка Шишманова е доц. д-р в Стопанска академия „Д. А. Ценов” – Свищов, тел.: 0887251199, e-mail: shishmanova@uni-svishtov.bg.

Разглежданите процеси са обективни по характер и глобални по обхват. Те протичат във всички държави независимо от степента на тяхното развитие. България и Румъния не правят изключение. Макар различни по площ и население, двете страни имат обща хронология на политическото и стопанското си развитие. След Втората световна война стават част от т.нар. Източен блок, възприемат „социалистическия път“ на социално-икономическо развитие, базиран на плановото стопанство. След 1990 г. и двете държави бързо започват да се преустройват, установяват демократичен стил на управление, а икономиките им преминават на пазарни основи. От 2007 г. стават членове на Европейския съюз (ЕС) и постепенно започват да се превръщат в динамично развиващи се страни, адаптиращи се към глобализиращия се свят.

Именно сходството на протичащите процеси и общите предизвикателства на съвременното икономическо развитие пред двете държави провокират това изследване.² Съвместното им третиране от страна на повечето международни структури и близките позиции в европейските и световните класации поражда интерес към по-детайлно проучване на напредъка на България и Румъния в това отношение. Главната цел на анализа е да се представи реалистична картина на развитието им по пътя на знанието, да се разкрият техните конкретни постижения и проблеми и на базата на наблюдаваните тенденции да се очертаят основните направления за действие с оглед пълната реализация на наличния им потенциал и подобряване на техния национален статус в европейски и международен мащаб.

Степента, в която отделните страни съумяват да се възползват от достиженията на информационно-технологичната революция, както и възможностите им да приспособяват продукта на знанието към своите нужди, са обект на засилен интерес и множество измервания от различни организации.

Важно значение за създаването и развитието на концепцията за “икономиката на знанието” има Световната банка. Тя е разработила Методология за оценка на знанието (Knowledge Assessment Methodology – КАМ)³, по която отчита напредъка на отделните страни в тази посока. За целта е създадена система от показатели, обединени в четири направления:

- **икономически стимули и институционална среда;**
- **образование и човешки ресурси;**
- **иновационна система;**
- **информационна и комуникационна инфраструктура.**

Методологията и съответните показатели се използват за основа на този анализ. Поради големия набор от променливи – 148 в КАМ2012, изследването се придържа

² Този анализ е продължение на идеите, развити от автора, в Шишманова, 2009.

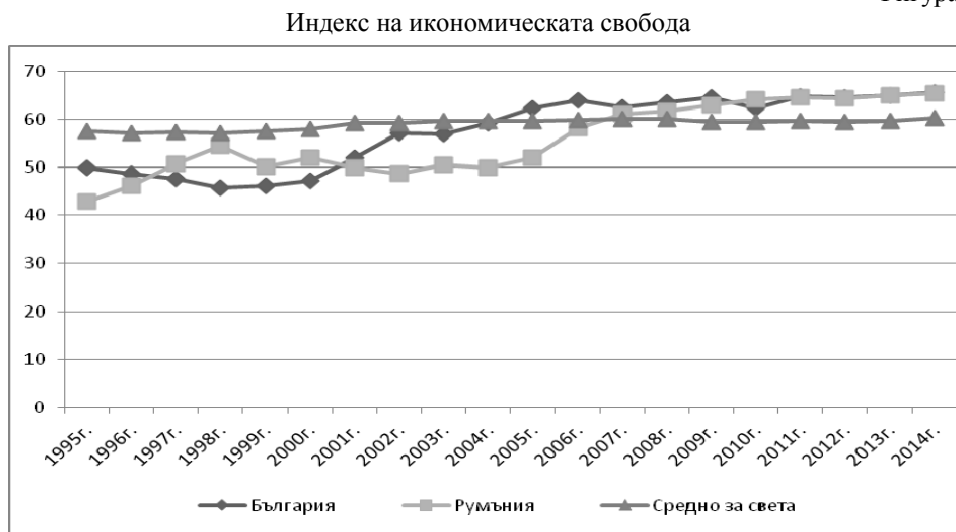
³ Knowledge Assessment Methodology, <http://web.worldbank.org>

към изведените в КАМ основни индикатори за напредъка на страните към икономиката на знанието.⁴

Икономически стимули и институционална среда

Като критерии за трансформацията на икономиките на основите на знанието институционалният режим и икономическите импулси се разглеждат и оценяват по следните индикатори: *тарифни и нетарифни ограничения, качество на управлението, върховенство на закона*. Те всъщност представят степента на икономическа свобода в дадена страна. Още от времето на класиците принципът за икономическата свобода е в основата на нарастването на богатството. В съвременните условия тя продължава да има важно значение за развитието и просперитета на различните държави, обвързвайки независимите действия на икономическите агенти с високи икономически резултати. Конкретното състояние на страните в това отношение се определя чрез индекса на икономическа свобода, разработван от фондация „Херитидж“.⁵

Фигура 1



Източник: <http://www.heritage.org>

⁴ Тук не са използвани конкретните индекси на КАМ, тъй като те обхващат информация за разглежданите две страни до 2011 г.

⁵ Индексът е разработен и публикуван от фондация „Херитидж“ в сътрудничество с Уолстрийт джърнъл. Той се формира от стойностите на 10 компонента, чрез които се оценява макроикономическата активност на отделните икономики и потенциалът им за растеж: свобода на бизнеса, свобода на търговията, фискална свобода, свобода от държавна намеса, монетарна свобода, свобода на инвестициите, финансова свобода, право на собственост, свобода от корупция, свобода на труда (<http://www.heritage.org>).

От информацията на фиг. 1 става ясно, че за целия двадесетгодишен период на съществуването на индекса България и Румъния имат близки стойности на икономическа свобода, а за разглеждания времеви интервал от 2008 до 2014 г. те са почти едни и същи (64-65), при това над средното световно равнище (59-60). В класацията за 2014 г. България и Румъния заемат съответно 61 и 62 място от 186 оценявани държави. Трябва да се подчертае, че и двете страни бележат сериозен възход по отношение на икономическата свобода, като се включват в „Топ 20” на участниците с най-съществени подобрения. Румъния дори заема осмо място в тази класация, като се има предвид обаче, че тръгва от значително по-ниска изходна база. Тези промени стават причина разглежданите страни да преминат в по-висока категория – от „преобладаващо несвободни” към „умерено свободни”.

Наблюдаваната прогресивна промяна се обяснява с факта, че като членки на ЕС и на Единния европейски пазар двете страни премахват повечето от ограниченията за свободно движение на стоки, услуги, хора и капитали. По отношение на тарифните и нетарифните ограничения за търговия с малки изключения България и Румъния възприемат европейските правила относно техническите стандарти и сертифициране на продуктите; редуцират митата, таксите и нефискалните пречки пред развитието на свободна търговия в Съюза; либерализират дейностите, извършвани на контролно-пропускателните гранични пунктове. По информация на ЕК⁶ относно дела на директивите за вътрешния пазар, които не са включени навреме в националното законодателство, България и Румъния са на ниво под 1%, което означава, че те са сред добрите примери за своевременно прилагане на европейските правила в областта на вътрешния пазар.

Освен създадените благоприятни предпоставки за развитие на търговска дейност в рамките на ЕС за България повишаването на индекса на икономическа свобода се дължи и на степента и качеството на държавните регулации. Най-голям принос в това отношение имат съществените подобрения във финансовите условия. Високо се оценяват въведените плосък данък за доходите на бизнеса и населението (в размер на 10%) и относителната парична и ценова стабилност, постигната в резултат от валутния борд.

Добрите постижения се допълват с облекчени процедури и конкурентни разходи по стартирането и осъществяването на предприемаческа дейност. Срокът за регистриране на фирма е в рамките на 4 дни в сравнение с необходимите 5 дни за страните от ОИСР, а сумата, която предприемачът трябва да депозира преди стартирането на дейността, е само 1% от дохода на човек от населението при 3.6% за страните от ОИСР и 6.7% за Европа и Централна Азия.⁷

Подобни резултати за България се отчитат и в доклада на института „Фрейзър” „Икономическата свобода в света 2013”.⁸ Остава спорен единствено въпросът за свободата на труда – според изследването на фондация „Херитидж” индексът е 80.2, което означава най-висока категория на свобода, докато според проучването на

⁶ Internal market Scoreboard 2013 (<http://ec.europa.eu>).

⁷ Вж. Doing Business 2014 (www.doingbusiness.org).

⁸ Fraser Institute 2013, p. 46, 141.

института „Фрейзър“ са налице сравнително високи регулации, отнасящи се главно до наемането и уволняването на работници, заплащането и колективното трудово договаряне. Констатациите на български експерти в областта са, че националният трудов пазар е сравнително гъвкав и не е натоварен с прекомерни регулации (Николова, Панайотова, 2013).

Зад постигнатите положителни резултати обаче стоят и множество проблеми. Като основни трудности за България на този етап се очертават осезаемото присъствие на държавата в икономиката чрез големия размер на държавните разходи – над 1/3 от БВП, недостатъчно привлекателната среда за чуждестранни инвестиции, недобре защитените права на собственост и широко разпространената корупция. Най-важните стъпки, които страната трябва да предприеме, са свързани с независимостта и безпристрастността на съдебната власт, надеждността на полицията и правата на собственост.

По индекса на икономическата свобода Румъния (65.5) изостава само на две десети от България (65.7) и се нарежда веднага след нея в класацията, докато според годишния доклад „Икономическата свобода в света 2013“ тя (индекс 7.32 и 45 място) я изпреварва (индекс 7.26 и 49 място) с няколко позиции сред 151 държави. Независимо от разминаването в информацията трябва да се посочи, че като цяло Румъния бързо напредва в премахването на репресивните си политики и повишаването на регулаторната ефективност. Подобно на България, тя се представя добре по отношение на фискалната и търговската свобода. Освен актуалния към момента 16% плосък данък върху доходите от средата на 2014 г. се предвиждат сериозни данъчни реформи, част от които са свързани с премахване на данъка върху реинвестираната в страната печалба. Това допълнително ще стимулира инвестиционната среда в Румъния, постигнала според изследването на фондация „Херитидж“ индекс 80, което означава „свободна“ от ограничения за чуждестранните инвестиции.

Повишава се и ефективността на финансовия сектор в Румъния, добри постижения се отчитат по отношение защитата на правата на собственост, въпреки че в общото класиране страната остава под средното равнище. Наред с това в нея са създават подходящи условия за започване на предприемаческа дейност и търговия, провеждат се процедури по приватизация на губещи държавни предприятия от тежката промишленост. На фона на тези положителни характеристики уязвимите места на румънската икономика са правната система и ограниченията в политиката на пазара на труда и законовата му база.

На сегашния етап основните предизвикателства и пред двете страни са свързани с усъвършенстване работата и повишаване независимостта на съдебната система, както и с ограничаване на установените корупционни практики. Въпреки съществуващите проблеми, може да се твърди, че България и Румъния сравнително бързо преодоляват ограниченията пред свободното развитие на икономиките си и „отварят пътя“ за тяхната модернизация и растеж.

Образование и човешки ресурси

Определящ фактор за развитието на икономиката по пътя на знанието е образованието. Чрез него се осъществява подготовка на хората за активна професионална дейност и за ефективното им включване в производствените и социалните мрежи. Основната задача на образованието е да предава натрупаните знания и опит, да прилага наложилите се иновативни практики, да подпомага бързата адаптация към динамично променящата се среда на производство и обществени отношения.

Напредъкът на страните, свързан с образованието, се идентифицира чрез индикаторите *среден брой години в образованието и брутно записване в средното и във висшето образование*.

И в тази област България и Румъния имат близки стойности на основните индикатори. По отношение броя години, прекарани в образователната система, и двете страни отчитат средно 14 години за периода 2008-2012 г. Индивидуализираните оценки обаче показват известно изоставане на Румъния. Макар че в началото на периода тя има по-добри позиции в сравнение с България, след това престоят в училище намалява и достига 14.1 години за 2011 г. В същото време България бележи непрекъснато повишаване на стойностите по този показател и в края на периода регистрира 14.4 години на учениците в системата на образованието (вж. фиг. 2).

Фигура 2



* За 2012 г. липсват данни за Румъния.
Източник: <http://data.uis.unesco.org>

По принцип количествените измерители не са най-прецизни и не дават достатъчно ясна представа за обема и качеството на придобитите знания и най-вече за тяхната приложимост, дълготрайност и ефективност. Въпреки това наблюдаваният през

няколко последователни години низходящ тренд на престоя в образователната система е обезпокоителен за Румъния. Той се обяснява главно с разразилата се световна финансова и икономическа криза, която увеличава числеността на преждевременно напускащите училище. Проявленията на кризата се усилват от социално-политическото напрежение в страната, отстъплението от реалните реформи, споразуменията с МВФ и наложените строги бюджетни мерки, оказали силно негативно влияние върху разходите за образование.⁹ През 2011-2012 г. Румъния заделя едва 3% от БВП за образование, което я нарежда на последно място в ЕС-27, при средно 5.3% за страните-членки.¹⁰

Кризата и нейните последици засягат не по-малко и България, но по мнението на експерти от Световната банка страната е „имала късмет“, защото стартиралите от 2007 г. образователни реформи (децентрализация, промяна във финансирането и др.) са изпреварили кризата и така са онекотили проявлението ѝ върху българското образование.¹¹ Вследствие на това страната успява да запази и дори да подобри количествените си показатели относно обхвата на образованието независимо от тежките си демографски проблеми и слабата активност на бедните домакинства, повечето от които са от малцинствен произход.

Намаляването на българското население, в т.ч. и на децата в училищна възраст, и ниските доходи на домакинствата не се отразяват негативно на записването в средната образователна степен. За периода 2008-2012 г. брутният коефициент на записване е нараснал от 90.6 на 93.1% и е на равнището на страните от Централна и Източна Европа (фиг. 3). Тревожен обаче е въпросът за качеството на българското средно образование. За съжаление през последните години то е незадоволително, както свидетелства информацията от международните класации.¹² Например според последните данни на PISA (2012)¹³, където акцентът е върху математическите знания, голям дял от българските ученици (40%) са функционално неграмотни. Преобладаващата част (56%) притежават само основни знания и умения, без да могат да приложат абстрактното математическо знание в конкретни практически ситуации. На тази база се определя изоставането на България с една учебна година спрямо средното ниво на ОИСР. Това не се дължи само на недостатъчните разходи за образование, защото Румъния, която изразходва по-малко ресурси за образователни цели, в класацията на PISA има 445 точки и заема 45 място, докато нашата страна получава 439 точки и 47 място. Като други важни причини за това състояние могат да се посочат семейната среда и икономическият статус на родителите, неефективността на много от осъществените реформи, забавянето на Закона за училищното образование и т.н.

⁹ Румъния. Продължаващи реформи и разработвани политики ..., 2012, част 1.

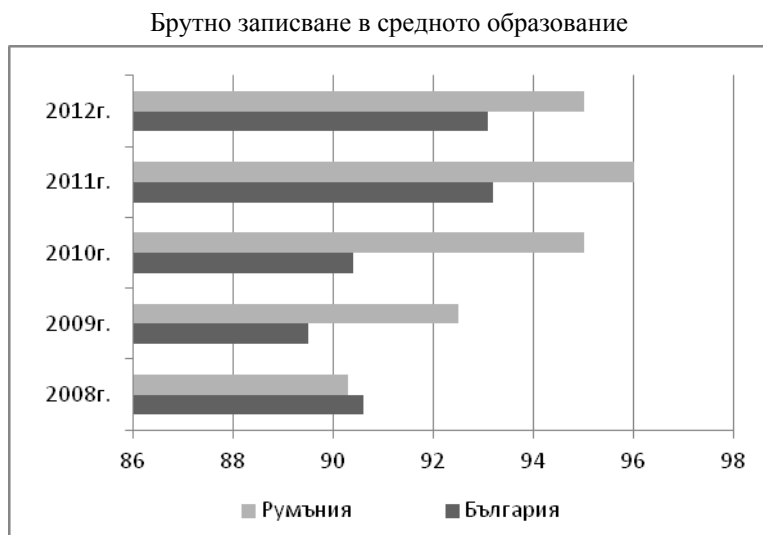
¹⁰ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; www.uis.unesco.org

¹¹ Реформите в образованието ще дадат резултат след 8 години. Изказване на Алберто Родригес, мениджър на сектор "Образование" в регион Европа и Централна Азия на Световната банка (www.shum.bg).

¹² Вж. по-подробно PISA, PIRLS, TIMSS.

¹³ PISA 2012. България (<http://www.worldbank.org>).

Фигура 3



Източник: <http://data.uis.unesco.org>

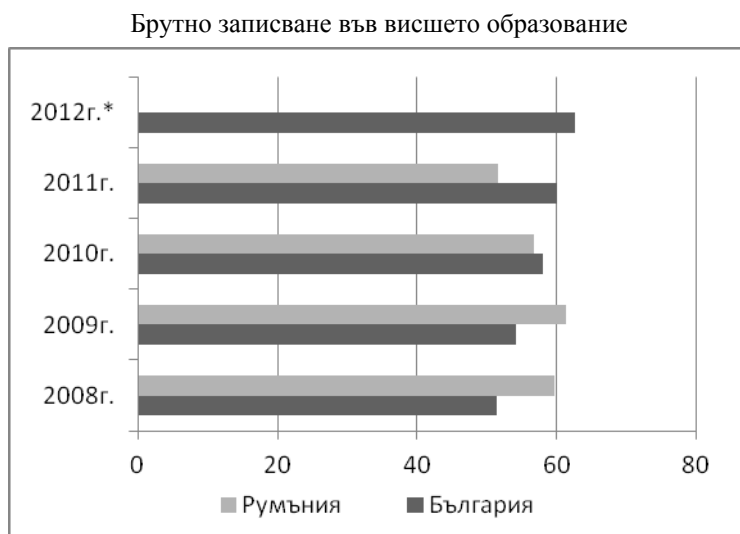
От разглежданите в тази група индикатори средното образование е сферата, където Румъния има по-високи постижения от България. Действащият от 2011 г. Закон за народната просвета задава нови стандарти в образованието, които румънското Министерство на образованието, изследванията, младежта и спорта разработва като мерки, насочени към превенция на ранното напускане на образователната система, насърчаване връщането в училище на преждевременно напусналите, ориентация към изграждане на компетенции, развитие на професионалното образование и т.н. Тези и множество други инициативи на румънското правителство резултат в увеличаване на brutния коефициент на записване в средното образование с 5 пункта – от 90.3% за 2008 г. на 95% за 2012 г. (вж. фиг. 3). По принцип повишаването на образованието е средство за преодоляване на последиците от кризата и подобряване на персоналната адаптивност на хората към потребностите на жизнената и трудовата им среда. Посочените причини до голяма степен определят и промените във висшето образование.

Разгледаните положителни резултати на Румъния в областта на средното образование не намират продължение в следващата образователна степен. След интензивния процес на увеличаване на студентите през периода 1990-2008 г., когато техният брой нараства петкратно и достига над 1 млн., през последните няколко години се наблюдава спад в търсенето на университетски образователни услуги. За времето от 2008 г. до 2011 г. brutният коефициент на записване във висшето образование намалява от 59.6 на 51.6% (вж. фиг. 4). Това означава, че само половината от румънците със завършено средно образование (независимо от възрастта) продължават в по-висока образователна степен, при това тенденцията е към понижаване на този дял. Главната причина отново трябва да се търси в строгите

финансови рестрикции, наложени от кризисното състояние на икономиката. Според румънски изследователи (Vlasceanu, 2013) образованието, особено във висшата му степен, е първото, което се жертва финансово в подобни условия. Негативният ефект се усилва от резкия демографски срив, както и от понижаването на престижа и значението на образованието за професионалното развитие на индивида. Това от своя страна насочва проблема към качеството на предлаганите услуги.

Либерализацията на системата на висшето образование в Румъния довежда до значително увеличаване броя на университетите (общо 89 акредитирани¹⁴), което при недостатъчно търсене поради отрицателния естествен прираст (-2.7%)¹⁵ и високата миграция провокира нови подходи и средства за привличане на студенти. Много често обаче тази креативност на висшите училища рефлектира негативно върху критериите за прием и изискванията по време на обучителния процес. Наред с това се влошава и основното съотношение брой студенти на един преподавател – в сравнение с 2000 г. то нараства двойно и достига 29.3 за 2011 г., като тенденцията е по-силно изразена в частните университети.¹⁶ В допълнение се увеличава дисбалансът между потребностите на икономиката и професионалните направления, в които се създават кадрите. Вместо нужните на румънската икономика специалисти в областта на техническите науки се произвеждат кадри в конюнктурните социални и хуманитарни специалности.

Фигура 4



* За 2012 г. липсват данни за Румъния.
Източник: <http://data.uis.unesco.org>

¹⁴ Study in Romania (<http://www.studyinginromania.com>).

¹⁵ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

¹⁶ <http://data.uis.unesco.org>

Тези и редица подобни проблеми се характерни и за българското висше образование. Разликата с Румъния отново е само количествена. Брутният коефициент на записване във висшето образование в България за изследвания период нараства значително и от 51.4 достига 62.7% през 2012 г. (фиг. 4) Това налага спешна реорганизация на системата, за да може нарастващите количествени параметри да прераснат в увеличаващи се качествени характеристики на висшето образование (Кирев, Лилова, Шишманова, Радулова, 2014).

Иновационна система

Иновационната система е следващият основен елемент в икономиката на знанието.¹⁷ Тя определя възможностите за придобиване и използване на ново знание в икономическите и социалните процеси. Дейностите по създаване, съхраняване и разпространяване на нови знания и технологии, както и продуктите, базирани на нови, нестандартни решения, определят степента на иновативност на една страна, респ. готовността ѝ да посрещне предизвикателствата на съвременната технологизация и глобализация.

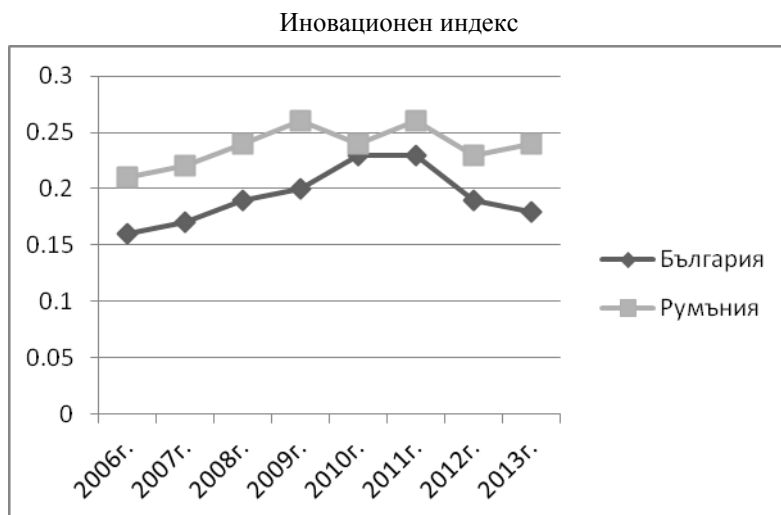
Тук като основни индикатори на входа на иновационната система се разглеждат *разходите за НИРД и персонала, зает в тази област*, а на изхода – *научните и техническите статии, както и заявените патенти*.

Иновационното развитие на България и Румъния е сред най-слабите в ЕС. Заедно с Латвия те са в най-ниската група – тази на „скромните иноватори”, чиито резултати са много (повече от 50%) под средното европейско равнище. Това означава, че иновационният потенциал на двете изследвани страни не създава достатъчно предпоставки за интензивен икономически растеж и за модернизация на икономиките на основите на знанието.

Според иновационния индекс на Innovation Union Scoreboard (IUS) за периода 2006-2013 г. Румъния показва колеблива тенденция на изменение на иновационните си възможности, но демонстрира определено по-висок капацитет в сравнение с България (фиг. 5). До 2010 г. България отчита стабилен иновационен растеж, след което обаче спецификата на икономическото развитие, подсилена от проявите на кризата, осезаемо намаляват този темп и неутрализират позитивния ефект, като го превръщат в спад и отреждат на страната последното място в Европа. Независимо от това по отделни показатели България прави определени подобрения и постига относителни предимства спрямо Румъния.

¹⁷ Под иновационна система в случая се приема схващането на В. Lundvall, който я разглежда като съвкупност от елементи и връзките между тях. Тези елементи си взаимодействат при производството, разпространението и използването на икономически полезни знания (вж. Lundvall, 1992). Подобно е схващането и на руския икономист Н. Иванова (вж. Иванова, 2002, с. 13-14). За целите на изследването се възприема и функционалният подход, използван от проф. Р. Чобанова (вж. Чобанова, 2012, с. 175-224).

Фигура 5

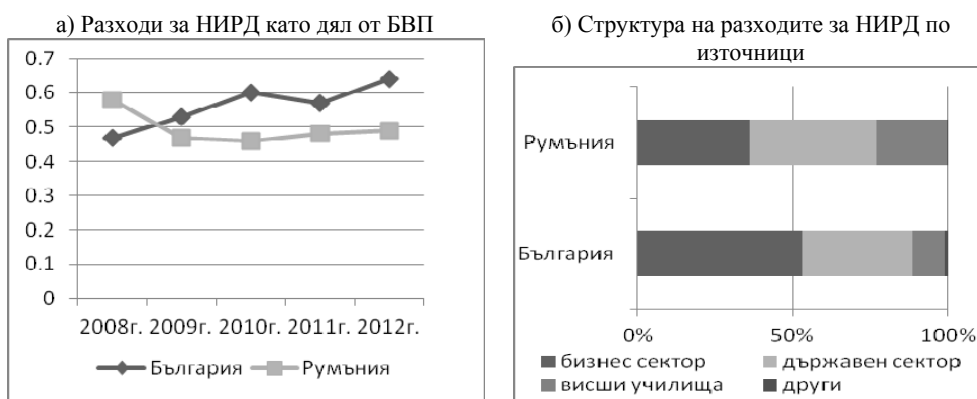


Източник: Innovation Union Scoreboard 2014.

Такава е ситуацията по отношение на разходите за НИРД. За времето от 2008 до 2012 г. в България се наблюдава нарастване на интензивността на НИРД, определена като дял на разходите от БВП – от 0.47 на 0.64%. За Румъния изменението е по-скоро в негативна посока – в рамките на изследвания период средствата, които страната отделя за научноизследователска работа, намаляват и през 2012 г. все още не могат да достигнат предкризисното равнище. От 2010 г. се наблюдава слабо забележим положителен тренд, но стойностите остават много ниски – в рамките на 0.46 – 0.49% от БВП (фиг. 6а).

Фигура 6

Разходи за НИРД



Източник: Science, technology and innovation in Europe, 2013 edition, Eurostat Pocketbooks, 2013; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; <http://data.uis.unesco.org>.

Както беше посочено, последиците от кризата се усещат по-силно именно в Румъния, а свързаните с това сериозни бюджетни рестрикции засягат всички области на икономиката, вкл. и иновационната сфера. Наложените ограничения в държавните разходи за НИРД при над 40% дял на сектора в общото финансиране оказват съществено негативно влияние върху общия им размер. В това отношение България по-успешно се справя с кризисните смущения. Тук основен източник на разходите (повече от половината) е бизнес-секторът, който също търпи отрицателното въздействие на кризата, но и търси начини чрез повишаване на иновационната активност да се адаптира към новите условия и да запази пазарните си позиции (фиг. 6б).

Независимо от основанията на фона на средното ниво на ЕС-28 (около 2% от БВП) стойностите на общите разходи за НИРД и в двете страни са твърде ниски. По този начин те поставят под съмнение достигането на заложената в Стратегията „Европа 2020“ цел за 3% растеж на тези разходи, дори и в редуцирания ѝ вариант – за България (1.5%) и за Румъния (2%).¹⁸ Елементарните изчисления показват, че при запазване на средногодишния темп на нарастване на разходите за НИРД в размер на 5-6% (каквото двете страни отбелязват за периода 2005-2011 г.¹⁹), за наваксване на изоставането и реализация на набелязаната цел, на България ще са необходими поне 15 години, а на Румъния – и повече.

За решаването на тази трудна задача двете страни трябва да предприемат действия в две основни посоки. Първата е да насърчават активността на бизнес-сектора като основен носител на иновационния заряд и най-бързия проводник на продуктите на научните изследвания до производството и пазара. Както беше посочено, в това отношение България има относително предимство, което трябва да се затвърждава и увеличава с активната подкрепа на държавата. В контекста на пазарната икономика Румъния трябва да засили вниманието си към този сектор, като го стимулира чрез ефективни механизми да увеличава инвестициите си в наука и научни изследвания.

Втората насока е свързана с прякото държавно финансиране на НИРД. На този етап то има решаващо значение за иновативното развитие на двете трансформиращи се икономики. В условията на продължаващото структурно преустройство и при нестабилната бизнес-среда бюджетните средства са стълбът, на който се крепи развитието на научноизследователската, а оттук и на иновационната дейност. В този смисъл са необходими решителни действия, свързани не само с подобряване на текущото състояние и запазване на положителния тренд на разходите в кратък срок, а насочени към дългосрочни програми и стратегии, осигуряващи стабилна финансова основа за иновационния растеж на икономиките.

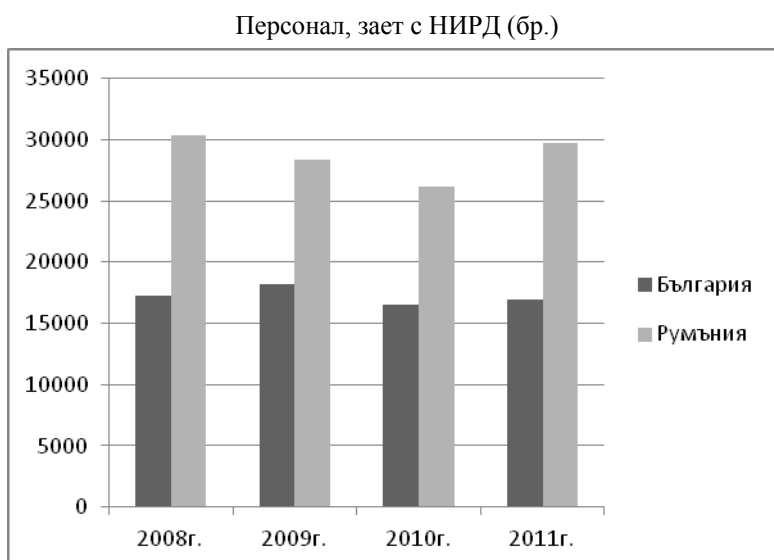
Ресурсното осигуряване на иновационната система включва и персонала, зает с НИРД. В количествено отношение Румъния има почти двойно по-голям брой кадри, ангажирани с научноизследователска дейност, но като дял на този персонал от икономически активното население средно за периода 2008-2012 г. България (0.5%)

¹⁸ <http://ec.europa.eu>

¹⁹ Eurostat Pocketbooks, 2013, p. 31.

се позиционира по-добре от Румъния (0.3%) при средноевропейско ниво от 1%.²⁰ И за двете страни е характерна тенденция към намаляване числеността на персонала до 2010 г., след което работещите в областта на иновациите в Румъния нарастват с близо 14%, а в България – едва с 2.5% (вж. фиг. 7). Въпреки това страните все още не могат да достигнат стойностите от началото на периода. Ниският относителен дял и бавният темп на растеж (главно в България) на този специфичен и висококвалифициран човешки ресурс буди основателна тревога на фона на интензивното развитие на глобалната икономика. Незадоволителното заплащане, пониженият обществен статус, остарялата инфраструктура, трудовата емиграция и др. са само част от причините, довели до това състояние. Негативният им ефект се усилва от факта, че те понижават интереса на младите хора и ги отдалечават от тази професия.

Фигура 7



Източник: <http://data.uis.unesco.org>

В качествено отношение прави впечатление неефективното използване на тези кадри. Според наличните данни България се представя по-лошо от Румъния. При отчетената неособено висока активност на българския държавен сектор относно разходите за НИРД (36%) той рекрутира 54% от персонала, зает с такава дейност.²¹ Това на практика означава непълноценно използване на трудовия ресурс, което може да доведе до демотивация и до още по-голям отлив на кадри от системата, а в по-продължителен период – до деквалификация и загуба на човешки капитал, акумулирал в себе си голям обем национални инвестиции и имащ ключово значение

²⁰ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

²¹ Eurostat Pocketbooks, 2013, p. 30, 44.

за икономиката на знанието. За сравнение в Румъния не се наблюдават подобни фрапиращи диспропорции – на 40.8% от разходите за НИРД съответстват 35.9% от персонала. Разбира се, това съотношение не гарантира ефективност на приложението на знанията и уменията на кадрите, но е важно условие за нейното съществуване.

Резултатността в развитието на иновационната система се оценява основно по създадения научен и технологичен продукт. Един от индикаторите в това отношение е броят на научните и техническите статии, създадени в различни области на познанието. Основните информационни източници свидетелстват, че публикационната активност не е сред силните страни на България и Румъния. По данни на IUS и тук двете държави съществено изостават от средното европейско ниво. Те достигат едва 50-60% от европейските постижения в областта на международните съвместни публикации, а по брой на публично-частните съвместни научни публикации и цитируемост са около или под една трета от равнището на ЕС.

Сравнителната характеристика на България и Румъния разкрива разменено предимство на двете страни относно темповете на растеж при отделните елементи на научния продукт. В преобладаващата част от тях Румъния показва по-добри резултати, които разкриват по-активна публикационна дейност и по-широко признание на нейните научни постижения в сравнение с тези от нашата страна (вж. таблицата).

Таблица

Публикационна активност (%)

	България		Румъния	
	Дял от средното ниво на ЕС	Темп на растеж	Дял от средното ниво на ЕС	Темп на растеж
Международни съвместни публикации	62	2.7	52	10.9
Публично-частни съвместни научни публикации	28	5.3	40	4.2
Най-цитирани публикации	29	0.2	32	3.3

Източник: Innovation Union Scoreboard 2014.

Обезпокоително е влошаването на научно-публикационната дейност на България. По данни на Световната банка за периода 2008-2011 г. броят на публикуваните статии от български учени намалява с 25%.²² Според експертното мнение причините за незадоволителното представяне трябва да се търсят на първо място в съществуващата система за кариерно израстване, която не стимулира „непременно висока публикационна активност”.²³ Към това твърдение може да се добави и фактът, че нормативната уредба за развитието на академичния състав у нас не насърчава адекватно публикациите в международно признати научни издания. Критериите са количествени, без особени изисквания за публикуване в реферирани списания или

²² <http://data.worldbank.org>.

²³ Национална стратегия за развитие на научните изследвания (2008-2018). Проект, с. 27.

такива с импакт фактор, което оставя на заден план въпроса за качеството на разработките. В същото време достъпът до подобни издания невинаги е лесен, свързан е с определени разходи, а продължителността на издателския период може да обезсмисли съдържанието на разработката поради обективното остаряване на представената информация или публикувана вече сходна научна разработка от друг автор.

Разглежданата информация на Световната банка потвърждава направената констатация (вж. таблицата), че за разлика от България румънските учени и изследователи бързо повишават активността си и отчитат нарастване на научните и техническите статии и доклади с 16%.²⁴ Но не само това. Увеличаването на публикациите, представящи достигнатите научни резултати, протича на фона на намаляващи разходи и персонал, зает с за НИРД, което означава оптимизиране на дейността по създаване на научния продукт и повишаване на ефективността на румънската иновационна система. Тази положителна тенденция трябва да бъде продължена с подкрепата на всички институции, а усилията да се съсредоточат най-вече към ускоряване темповете за достигане на средноевропейското равнище.

Целта на създаването на научните продукти е те да достигнат до производството и да се превърнат в реални иновативни блага. Основни измерители на тази трансформация са заявените и издадените патенти.

Според информацията на основни патентни организации като Европейския патентен офис (ЕПО)²⁵ и Офиса по патенти и търговски марки на САЩ (USPTO)²⁶ не може категорично да се определи иновационен лидер сред двете разглеждани страни.

За периода 2008-2011 г. патентната активност на България е сред най-ниските в ЕС. Тенденцията е низходяща, като през 2011 г. по брой на подадените заявки пред ЕПО страната е на предпоследно място в ЕС-28 с 11 заявени патента, изпреварвайки само Литва (7 заявки). Тук Румъния демонстрира по-висока иновационна активност и по-големи възможности за технологично развитие. За изследвания период тя регистрира над два пъти повече заявки (129) от България (58) и докато за българската страна те непрекъснато намаляват, в Румъния броят им се запазва почти неизменен.²⁷

По-различна е картината по отношение на патентната активност пред американското патентно ведомство. Като цяло и двете страни проявяват по-голям интерес към американските патенти – за времето от 2008 до 2012 г. България е направила общо 430 заявки, а Румъния – 375. Въпреки по-сериозното българско присъствие страната отбелязва колебливи промени в броя на заявените патенти, с подчертана низходяща тенденция. За сравнение Румъния бележи стабилен възход и макар че тръгва от по-ниско равнище, след 2010 г. изпреварва България и успява двукратно да увеличи заявките си (фиг. 8).

²⁴ <http://data.worldbank.org>.

²⁵ <http://www.epo.org>.

²⁶ <http://www.uspto.gov>.

²⁷ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Фигура 8



Източник: Офис по патенти и търговски марки на САЩ, www.uspto.gov.

Сумарно България показва по-изявена пазарна ориентация на научно-изследователската си дейност, отколкото Румъния. Предвид три пъти по-малката численост на българското население, по-големият общ брой заявени патенти показва, че страната притежава добри възможности за генериране на иновативни идеи и тяхната практическа реализация чрез конкретен технологичен продукт.

За да се оцени ефективността на този процес, се изследва дялът на одобрените патенти. Данните на американския патентен офис за анализирания период разкриват, че България е получила общо 177 патента, което представлява 41% от направените заявки, а Румъния – 114 патента, т.е. 30.4%. Така по дял на одобрените патенти за същия период България е на равнището на европейските „отличници“ в иновациите като Германия (41%), Франция (41%), Обединеното кралство (36%), докато Румъния засега изостава.²⁸

На тази основа може да се направи изводът, че българските научноизследователски кадри са креативни и предприемчиви, а създаденият от тях технологичен продукт не отстъпва по качество на европейските лидери. Положителният факт обаче до известна степен се неутрализира от непостоянството в разгледаните тенденции и съществените амплитуди на измененията.

По-ниският дял одобрени заявки на Румъния се компенсира от устойчив възходящ тренд на патентната активност, който, ако се запази, ще формира условия за значимо иновативно израстване на страната и ще допринесе за преминаването ѝ в по-висока група на иновационната класация.

²⁸ <http://www.uspto.gov>.

И България, и Румъния имат неизползван капацитет за изследователска и внедрителска дейност, което освен недостатък е и предпоставка за повишаване на технологичното им равнище и ускорен икономически растеж чрез иновации.

Информационна и комуникационна инфраструктура

Изграждането на икономиката на знанието се базира върху развитието на информационните и комуникационните технологии (ИКТ). Те бързо и безвъзвратно променят живота на хората, като създават качествено нова структура и организация на стопанството, усъвършенстват бита, формират нов начин на мислене и поведение на икономическите агенти, увеличавайки възможностите и периметъра им на действие. Чрез съвременните ИКТ се преодоляват пространствените и времевите ограничения пред хората и бизнеса и се създават условия за достъп, обработка и управление на огромни масиви от информация.

Степента на проникване на ИКТ в личния, професионалния и обществен живот на хората може да се представи чрез *наличните фиксирани телефонни линии и мобилни абонати, достъпа до компютри и интернет-свързаността* на различните потребители.

Подобно на напредъка по отношение на икономическата свобода, и в областта на ИКТ България и Румъния са сред най-динамично променящите се страни в ЕС. Въпреки това те отново заемат последните места в европейските класации, особено по показателите, отнасящи се до приложението на съвременни електронни телекомуникационни средства (смартфони, таблети, компютри) и достъпа до глобалната мрежа. Това се обяснява главно с трудното навлизане на тези продукти и услуги в двете страни, в началото поради съществуващата технологична изостаналост, а впоследствие поради относително високите им цени и ниските доходи на населението.

Точно тези причини обаче се превръщат в катализатор на напредъка, когато дадена технология и съответните технически средства се утвърдят на пазара и цената им стане по-достъпна за масовия потребител. Така те бързо навлизат в ежедневието на хората и радикално променят живота им.

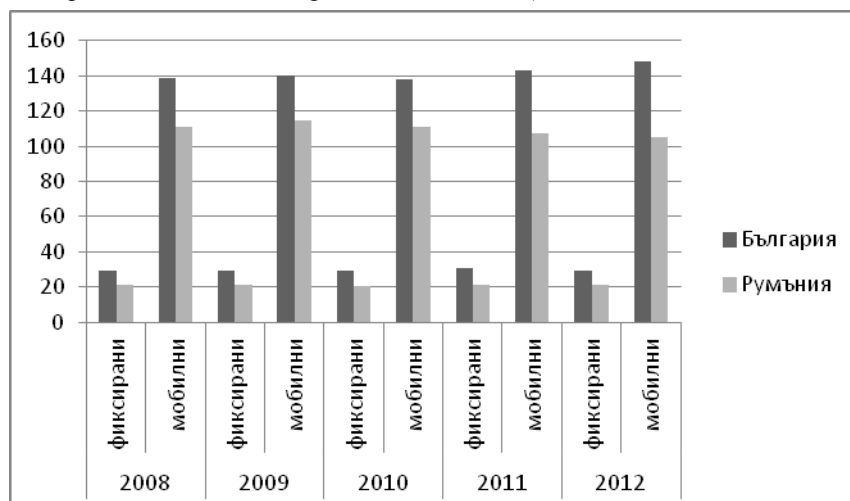
Допреди две десетилетия основният начин за телекомуникация е фиксираната телефонна мрежа, макар че в двете разглеждани страни тя не е била достатъчно развита. Днес нейното значение намалява поради по-голямото удобство на мобилните връзки, предлагащи гъвкавост и широк избор на потребителите, а в България и Румъния – и поради по-доброто качество и конкурентните цени на мобилните спрямо фиксираните услуги. Интензивният процес на реструктуриране на телефонните комуникации в двете страни бързо изтласква на заден план фиксираната мрежа и нейните абонати сега са 5 пъти по-малко от тези на мобилната. За сравнение в развитите европейски държави телефонните услуги от фиксираната

мрежа и до днес намират широко приложение и представляват около и над 40% от мобилните абонаменти.²⁹

Тези сходни за разглежданите две страни процеси протичат с различна скорост и променливи тенденции във всяка от тях. Най-общо за периода 2008-2012 г. България има по-добри показатели от Румъния в областта на телефонните комуникации. Измерен на 100 човека от населението, броят на фиксираните телефонни линии в Румъния е около 21, а у нас те са близо 30. При потреблението на мобилни услуги на 100 румънски граждани се падат между 105 и 114 абонамента, а нашата страна отчита 138-148 (вж. фиг. 9).

Фигура 9

Фиксирани и мобилни телефонни абонаменти (на 100 човека от населението)



Източник: Международен телекомуникационен съюз, <http://www.itu.int>.

По отношение на фиксираните телефони за разглеждания период общият им брой в България намалява с 2.6%, като тенденцията е подчертано зигзагообразна. Това непостоянство е резултат от създадените конкурентни условия и непрекъснатите опити на компаниите, предлагащи такива услуги, да се адаптират към пазарната среда. В стремежа си да привлекат повече клиенти те актуализират и разширяват продуктовото си портфолио, оптимизират цените и подобряват сервизното обслужване, включват допълнителни услуги и бонуси и т.н. Подобни промени се наблюдават и в Румъния, където намаляването на общия брой фиксирани телефонни абонати протича с малко по-бавен темп (2.2%), но при по-изявена низходяща тенденция.³⁰

²⁹ Например в Холандия и Дания те са 36%, в Белгия – 38%, в Обединеното кралство – 39%, Швейцария – 44%, Исландия – 51%, Германия – 54%, Франция – 64% (по данни на Международния телекомуникационен съюз, <http://www.itu.int>).

³⁰ <http://www.itu.int>.

Интересен факт е, че освен фиксираните в Румъния намалява и броят на абонаментите за мобилни телефонни услуги. Трудните кризисни години за страната и бавното ѝ възстановяване след това определят посочените тенденции. По-слабата наситеност със стационарни телефонни постове и свиването на потреблението на мобилни телефонни услуги в Румъния разкриват силна зависимост на този сегмент от макроикономическата среда и нейните особености. Непоследователните фискални реформи, заемите от МВФ и налаганите бюджетни рестрикции, опитите да се стимулира активността на икономическите агенти с различни непопулярни мерки придават нестабилност и трудна предвидимост на конюнктурата и определят по-слабото представяне на страната в тази сфера.

Независимо че мобилните телефонни комуникации имат по-стабилни позиции на българския пазар, те също не са индиферентни на влиянието на външната среда. За времето от 2008 до 2012 г. тяхното потребление следва хода на икономическите промени у нас, които оказват разнопосочно въздействие не само върху потребителското поведение, но и върху пазарната реакция на фирмите, предлагащи телефонни услуги.

Колкото и да са сериозни икономическите и политическите сътресения в разглежданите държави, те не могат да ограничат разпространението на ИКТ, а някои техни направления практически не изпитват смущения в това отношение. Нещо повече, тези направления дори допринасят за по-бързото излизане от кризисната ситуация, предоставяйки информация и подпомагайки процесите на търсене на решения за възстановяване на икономиките и техния растеж. Става въпрос за използването на компютърната техника и приложението на интернет в стопанската и битовата дейност на хората.

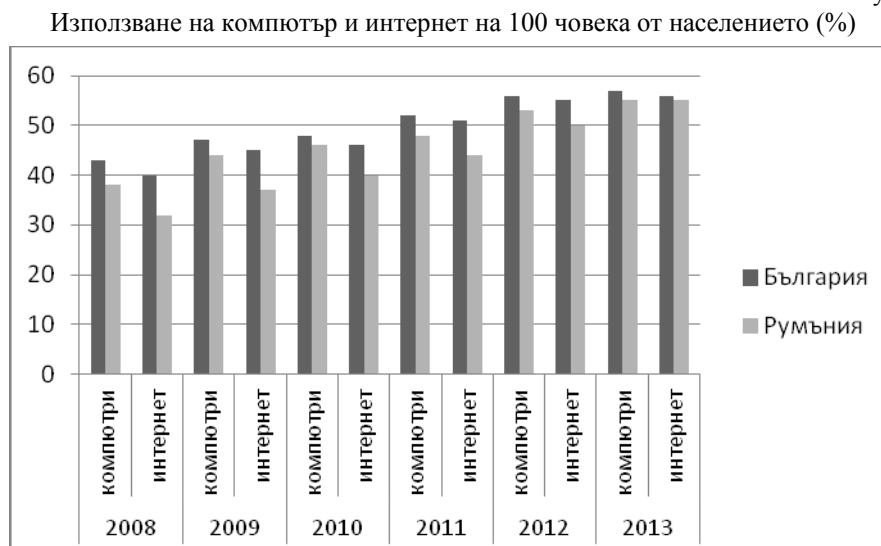
Както беше посочено, въпреки впечатляващия напредък на България и Румъния в областта на ИКТ те значително изостават от другите страни от ЕС-28. Двете държави са с най-слаби резултати по отношение достъпа на населението до компютри и интернет, което означава, че полаганите усилия не са достатъчни, за да се навакса изоставането и да се достигне средноевропейското равнище.

Зад сходните позиции на страните на фона на европейските постижения стоят различни темпове на промяна и постигнати резултати.

Както се вижда от фиг. 10, за целия период от 2008 до 2013 г.³¹ България изпреварва Румъния и по двата компонента. Това показва по-добра техническа и технологична осигуреност и по-голяма степен на готовност на българската икономика да използва предимствата на съвременните технологии за целите на растежа и изграждането на икономиката на знанието.

³¹ Всички данни по-нататък, отнасящи се до използването на компютрите и интернет, са на базата на информация от Евростат, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Фигура 10



Източник: Евростат, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

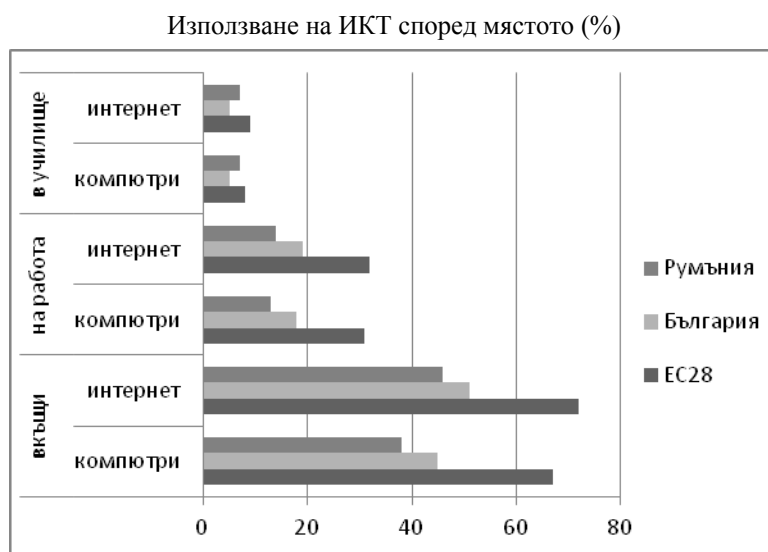
В същото време трябва да се подчертае напредъкът на Румъния, която, тръгвайки от по-ниски стартови позиции и въпреки сериозния удар на икономическата криза, успява да компенсира изоставането си и в края на периода постепенно стопява разликата с България по дял на индивидите, ползващи компютри и интернет. Заедно с Кипър, Хърватия и Португалия Румъния постига над 20 процентни пункта ръст на индивидуалните потребители на интернет. Регистрираният висок темп е сериозна заявка за достигане на европейските показатели, макар резултатите все още да са на равнище, което е далеч от поставената цел.

Посочените позитивни промени обаче не кореспондират с ниските нива на интензивност и ефективност на използване на наличните технологии. При почти еднакъв дял на ползващите компютри и интернет Румъния има с около 10 пункта по-слабо реално потребление. По данни на европейската статистика 43% от българските потребители използват компютър и интернет всеки ден, докато при румънците този дял е съответно 34 и 32%. С други думи, ИКТ все още не са станали естествен елемент на жизнената среда за половината от българите и за 2/3 от румънците, каквато е тенденцията в ЕС-28 (62%) и особено в някои страни като Исландия, Норвегия, Дания, Люксембург и др., където над 80% от населението се възползва регулярно от възможностите на модерните технологии.

В допълнение към това трябва да се посочи и неособено високата ефективност на тяхното приложение. То може да се разгледа в два взаимосвързани аспекта – място и цел на използването. Според информацията за местата, на които хората ползват компютри и интернет, България и Румъния следват тенденцията на европейските страни. Това се осъществява главно на три места – най-масово вкъщи, по-малко на

работа и най-слабо – в училище. Българите са по-активни при ползването на технологиите вкъщи (43-45% от потребителите) и на работното място (18-19%), а румънците имат водещи позиции при потреблението им в училище (7% от потребителите) (вж. фиг. 11). И докато използването на компютъра и услугите на мрежата у дома предполага повече занимания за свободното време, то приложението в училище е свързано с изграждането на човешкия капитал. Следователно, от тази гледна точка предимствата са на страната на Румъния.

Фигура 11



Забележка: Данните за използването на интернет са за 2013 г., а за компютрите – за 2011 г.
Източник: Евростат, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Детайлизиращият анализ дава представа за конкретните дейности, към които е насочено потреблението на информационните технологии. Независимо че не носи особен икономически ефект, тяхното приложение и в двете страни е насочено главно към комуникации и забавления като участие в социалните мрежи, изпращане и получаване на съобщения, четене на новини, вестници и списания, намиране на информация за стоки и услуги и др. Българите проявяват голяма активност и по отношение на телефонните и видео разговори, докато румънците се насочват повече към търсене на здравна информация. Значително по-слабо е използването на глобалната мрежа в професионален план за осъществяване на бизнес-дейности като интернет-банкиране (което е сред най-приложимите в развитите европейски страни), изтегляне и изпращане на формуляри, изтегляне на софтуер, взаимодействие с публичните власти и т.н. Предвид интензивните промени в разпространението на ИКТ и улесненият достъп до тях, може да се очаква увеличение на използваемостта и в други направления като работа от дома, виртуално обучение, научни изследвания и т.н.

И накрая не може да не се отбележи фактът, че 40-42% съответно от българите и от румънците никога не са ползвали компютър и интернет. За сравнение в останалите европейски страни този дял е двойно по-малък дял – 19-20%. Това означава, че голяма част от населението на България и Румъния не може да прилага съвременните технологии и съществува реален риск тези хора да останат технологично, а впоследствие и функционално неграмотни. Това от своя страна формира предпоставки за бъдещата им социална и професионална изолация, а отгук и за икономическа зависимост.

Заклучение

Представеният анализ на развитието на България и Румъния и техния напредък към икономиката на знанието дават основание за следните изводи:

- Двете страни имат сходна траектория и близки темпове на развитие в прехода към икономиката, базирана на знанието. По голяма част от изследваните показатели България е по-добре позиционирана, макар че Румъния „се движи” плътно зад нея.
- И двете страни имат сравнително добри индекси на икономическа свобода, които се дължат предимно на постигнатата фискална и търговска свобода, а в конкретен план – на относителната ценова стабилност и благоприятните условия за предприемаческа дейност в България и на ускорения темп на промяна и стимулиращата инвестиционна среда в Румъния. Тези положителни характеристики обаче не успяват да неутрализират негативите, свързани с високата степен на корупция и ниската ефективност на съдебната система и в двете държави.
- Негативното влияние на световната икономическа криза и нейните последици съществено влошават показателите за развитието на образованието в Румъния. С изключение на брутното записване в средното образование в количествен аспект тя се представя по-слабо от България. И в двете страни основен проблем е качеството на образованието, който напоследък все повече се задълбочава.
- България и Румъния са страните с най-нисък иновационен потенциал в ЕС. В най-общ план Румъния има предимство спрямо България, основаващо се на бързите положителни промени и сравнително по-високата ефективност на румънската иновационна система. България все още не успява адекватно да реализира ресурсния си потенциал и да го превърне в устойчиво нарастващ обем иновационни продукти.
- Големият динамизъм на промените на България и Румъния в областта на ИКТ се оказва недостатъчен за постигане на конкурентни резултати и добри позиции на двете страни в съответните европейски класации. За разглеждания период България изпреварва Румъния по всички изследвани индикатори на ИКТ и показва положителни тенденции на изменение. Румъния засега изостава, но

наблюдаваните динамични и съдържателни промени с акцент върху образованието създават предпоставки за бърз качествен напредък.

Освен значимите положителни промени направените изводи разкриват и множество проблеми, чието решаване трябва да се превърне в приоритетна задача за двете икономики.

В този смисъл усилията на **Румъния** трябва да се концентрират върху следните направления:

- повишаване гъвкавостта на пазара на труда чрез облекчаване на регулаторния режим;
- ускоряване реформите в правораздавателната система, насочени към засилване на нейната независимост и ограничаване на корупцията;
- увеличаване на разходите за образование и преодоляване последиците от кризата, чиято остатъчна инерция продължава да влияе негативно върху тази ключова сфера на икономиката;
- насочване на вниманието към качеството на висшето образование и създаването на кадри съобразно потребностите на икономиката;
- интензифициране на иновациите чрез увеличаване на разходите за НИРД и стимулиране на активността на бизнес-сектора в това отношение;
- повишаване на ефективността на иновационната дейност чрез увеличаване на одобрените заявки за патенти;
- подобряване на достъпа, интензитета и ефективността по отношение използването на съвременните информационни и комуникационни технологии.

България трябва да предприеме целенасочени действия в следните посоки:

- оптимизиране на държавните разходи и разработване на инициативи за възвръщане на интереса на чуждестранните инвеститори към националната икономика;
- повишаване ефективността на съдебната система и резултатни действия в борбата с корупцията;
- спешни мерки за подобряване качеството на образованието, особено в средната и висшата му степен;
- промяна в модела на финансиране на висшите училища и ограничаване на неравновесието между потребностите на икономиката и специализацията на кадрите;
- създаване на благоприятни условия за увеличаване на числеността и мотивиране на специалистите, занимаващи се с НИРД;

- стимулиране на иновационния инпут чрез увеличаване на публикационната и патентната активност;
- ускоряване на темповете на приложение на съвременните технологии в икономиката с цел достигане нивата на другите европейски страни.

Тръгнали неотдавна по европейския път на развитие, България и Румъния продължават прогресивните си реформи. Преходът към икономиката на знанието е еднакво труден и за двете страни, предвид общото им минало и съществуващите ограничения от политическо, икономическо, технологично, техническо и друго естество. Разменяйки си водачеството през различните периоди и по отделните индикатори на икономиката на знанието, днес България и Румъния съществено напредват в стремежа си да достигнат средното европейско равнище. В преобладаващата част от разгледаните направления перспективите са добри, но тяхната реализация все още е сериозно предизвикателство и за двете страни, за което е нужна адекватна държавна политика, подкрепяна от обществото и подпомагана от международните структури.

Използвана литература

- Адамов, В., Пътев, П., Ангелов, А. (2008). Мита и митническа политика. В. Търново: Абагар.
- Европейска енциклопедия за образователните системи в Европа "Еврипедия". (2012). Румъния. Продължаващи реформи и разработвани политики в сферата на образованието 2012. част 1, (<http://old.hrdc.bg>).
- ЕС. (2009). Europe's Regional Research Systems: Current Trends and Structures.
- Иванова, Н. (2002). Национальные инновационные системы. М.: Наука, с. 13-14.
- Икономическата свобода в България и по света, ИПИ, <http://ime.bg>.
- Иновации.бг. (2013). Иновационният потенциал на България: възможности и предизвикателства, Фондация "Приложни изследвания и комуникации.
- Климов, С. (2002). Интеллектуальные ресурсы общества. Санкт-Петербург.
- Лилова, Р., Кирев, Л., Шишманова, П., Радулова, А. (2014). Пазарът на труда и пазарът на образователни услуги – проблеми и възможности (позициониране на СА „Д. А. Ценов“ в подготовката на специалисти икономисти). В. Търново: Абагар.
- Национална стратегия за развитие на научните изследвания 2020.
- Николова, А., Панайотова, Н. (2013). Пазар на труда, конкурентоспособност и влияние на минималните осигурителни прагове. Резюме.
- Румъния. Продължаващи реформи и разработвани политики в сферата на образованието 2012, Евридика – България Център за развитие на човешките ресурси, 2012.
- Чобанова, Р. (2012). Иновативност на националната икономика. С.: АИ „Проф. Марин Дринов“.
- Шишманова, П. (2009). Предизвикателствата на икономиката на знанието пред някои балкански страни (Гърция, България, Турция). – Електронно списание "Диалог", Свищов, N 2.
- Doing Business 2014, www.doingbusiness.org.
- European Patent Office (EPO), www.epo.org.
- Eurostat Pocketbooks. (2013). Science, technology and innovation in Europe, 2013 edition.
- Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- Fraser Institute. (2013). Economic freedom of the world 2013. Annual report. (www.freetheworld.com, www.fraserinstitute.org).

- Funding of Education in Europe 2000-2012. The Impact of the Economic Crisis, Eurydice Report, 2013.
- Index of Economic Freedom, 2014, www.heritage.org.
- Innovation Union Scoreboard 2014, EU, 2014.
- Internal market Scoreboard 2013, <http://ec.europa.eu>.
- International Telecommunication Union, <http://www.itu.int>.
- Internet use in households and by individuals in 2012, Statistics in focus, 50/2012.
- Key Data on Education in Europe 2012, Education, Audiovisual and Culture Executive Agency, 2012.
- Knowledge Assessment Methodology, <http://web.worldbank.org>.
- Lundvall, B. (1992). National innovation systems: Towards a theory of innovation and interactive learning. L.: Pinter.
- OECD. (2010). OECD Information Technology Outlook 2010.
- Pierson, C., Odsliu, M. (2012). Perspectives and Trends on Education in Romania: A Country in Transformation. – International Journal of Humanities and Social Science, Vol. 2 N 12.
- PISA 2012. България, <http://www.worldbank.org>.
- Study in Romania, <http://www.studyinginromania.com>.
- The World Bank, <http://data.worldbank.org>.
- UNESCO Institute for Statistics, <http://data.uis.unesco.org>.
- United States Patent and Trademark Office, <http://www.uspto.gov>.
- Vlasceanu, L. (2013). Changing Landscape of Higher Education in Romania: Towards a Growing Institutional Differentiation. – Round Table Series – Changing Landscape of Higher Education in Romania, <http://herg.ceu.hu>.
- Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org>.

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЗАВИСИМОСТТА МЕЖДУ РЕАЛНОТО СЪВКУПНО ПРОИЗВОДСТВО И РАВНИЩЕТО НА БЕЗРАБОТИЦА В БЪЛГАРИЯ

*Изследвани са причинно-следствените връзки и конкретната количествена зависимост между реалното съвкупно производство и равнището на безработица в България. Направен е преглед на основните теоретични концепции и подходи за изучаване на взаимовръзките между инфлация и безработица, на естественото равнище на безработица и потенциалното равнище на производство, като важни индикатори на макроикономическото равновесие и стабилност. Конкретната количествена зависимост между реалното съвкупно производство и равнището на безработицата е оценена и анализирана чрез иконометрични модели, които са базирани на закона на Оукън, изразен в разливна и диференчна форма. Разгледани са някои от факторите, влияещи върху стойността на коефициента на Оукън – ефектът на хистерезис, прираста на работната сила и на производителността на труда, относителният дял на скритата икономика, промените в структурата на безработицата по степен на образование и по професионален признак, сезонният фактор и др.
JEL: E23; E24; E31*

1. Увод

Познаването на конкретната количествена зависимост между реалното съвкупно производство и равнището на безработица е от важно значение за всяка макроикономическа политика. В условията на икономическа криза и при наличието на проблеми, свързани с безработицата, с ниската производителност на труда, при необходимостта от постигането на устойчива конкурентоспособност, тези въпроси придобиват все по-голямо значение и актуалност не само за България, но и за всички страни от Европейския съюз.

Законът на Оукън изразява отрицателната зависимост между отклонението на текущото от реалното съвкупно производство, от една страна, и отклонението на фактическото от естественото равнище на безработица, от друга. Съществуването на тази зависимост е установено от Оукън (Okun, 1962) по емпиричен път за

¹ Милен Велев е доктор, асистент в катедра „Икономика и управление на туристическото обслужване“ на Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, e-mail: milen.velev@gmail.com.

икономиката на САЩ, която през изследвания период се е характеризирала със стабилно и възходящо икономическо развитие и ниско равнище на безработицата. След извеждането на тази зависимост, тя се превръща в стандартен инструмент при разработването на макроикономически политики и прогнози. Уравнението на Оукън често се прилага за преобразуване на данните за увеличаване на безработицата в данни за спад в производството и обратно. По отношение на данните за САЩ, изчислените коефициенти остават сравнително стабилни. Но при направените изследвания за други държави, в повечето случаи коефициентите са по-малко стабилни и резултатите са по-задоволителни (Schnabel, 2002).

Икономистите често използват закона на Оукън в своите прогнози, приемайки че зависимостта между растежът на БВП и промените в равнището на безработица ще се проявява по сходен начин в бъдещето, както в миналото. Необходимо е да се отбележи, че законът на Оукън е статистическа зависимост, а не структурна характеристика на макроикономическата система. Както всяка статистическа връзка, тя е нестабилна и може да бъде обект на ревизия в една постоянно променяща се макроикономическа система. Различните изследвания (Schnabel, 2002; Daly, Fernald, Necho, Jordà, 2014) показват, че конкретната количествена зависимост между промените в съвкупното производство и равнището на безработицата варира значително с течение на времето и през различните фази на икономическия цикъл.

Ясно е, че в съвременните условия на нестабилен икономически растеж и непрекъснати колебания случаите, в които макроикономическата система се приближава до потенциалното равнище на производство и пълната заетост на работната сила и националните ресурси са по-скоро изключение, отколкото правило. Налага се тезата (Пиримова, 2007), че законът на Оукън не е в състояние да изрази една стабилна (във времето или по отношение на различните национални икономики) количествена зависимост. Икономиката на България през изследвания период (2000-2013 г.) преминава през различни фази на цикличното развитие – оживление, подем и криза (рецесия). От научно-познавателна и практико-приложна гледна точка, интерес представлява извеждането на конкретната количествена зависимост между реалното съвкупно производство и равнището на безработица в България. Във връзка с това се налага необходимостта законът на Оукън да бъде адаптиран и приложен към съвременните условия и особености на нашата икономика. За целта тук е направен преглед на основните теоретични концепции и подходи за изучаване на взаимовръзките между инфлация и безработица, в контекста на съвременните макроикономически политики, на естественото равнище на безработица и потенциалното равнище на производство, като важни индикатори на макроикономическото равновесие и стабилност. Извършена е съпоставка между равнището на безработица и инфлация в България и на тази основа са оценени за естественото равнище на безработица и потенциалното равнище на производство през изследвания период. Законът на Оукън може да бъде изразен в т. нар. разливна и диференчна форма. Чрез еднофакторен регресионен анализ е изследвана зависимостта между реалния БВП и коефициента на безработица в страната при прилагането на разливния и диференчния модел, като са използвани годишни и тримесечни данни. Разгледани са факторите, влияещи върху конкретната

количествена зависимост между съвкупното производство и равнището на безработица в България (и съответно върху коефициента на Оукън).

В изследването са приложени два алтернативни подхода при изразяване и интерпретиране на процентните изменения (Пиримова, 2007). При първия като база са използвани данните от един конкретен период и са получени базисни темпове (при постоянна база) на показателите за БВП и безработицата. Периодът е избран по такъв начин, че съгласно направените оценки, равнището на безработица е най- близко до естественото, а съвкупното производство е най- близко до потенциалното си равнище. При втория подход са използвани като основа данните от всяка предходна година, т.е. изчислени са верижни темпове (при променлива база). Докато при първият подход е постигнато по-голямо съответствие с теоретичните допускания и изследвания на А. Оукън, то вторият позволява по-добре да се проследят и анализират отделните подпериоди на подем и спад на макроикономическата активност на националната икономика (Пиримова, 2007).

Изследването има следните **ограничения**:

1. Периода, за който е представена информацията е от 2000 до 2013 г., като отделни показатели се проследяват и за по-кратък период.
2. Конкретната количествена зависимост между реалното съвкупно производство и равнището на безработицата се оценява и анализира чрез иконометрични модели, които са базирани на закона на Оукън, изразен в разливна и диференчна форма, като са използвани годишни и тримесечни данни.
3. Разпростира се върху теоретико-концептуалните основи и постановки, свързани с понятията естествено и текущо равнище на безработица, потенциално и фактическо равнище на производството, както и зависимостите между тях в рамките на националната макроикономическа система.
4. Базирано е преди всичко на официална и публично достъпна информация. По отношение на скритата икономика са използвани резултатите от изследвания на различни организации.
5. Не са включени важни моменти, като например провежданите политики за регулиране на пазара на труда, действащите институции, трудовата мобилност, влиянието на демографските процеси, структурните характеристики на националната икономика и др.

2. Теоретична част

Според формулирания от Артър Оукън закон, съществува точно определена количествена зависимост, отразяваща ефекта от промените на реалното съвкупно производство върху изменението на равнището на безработицата (Okun, 1962). В класическия вид, законът на Оукън се изразява чрез следната формула:

$$\frac{(Y_p - Y)}{Y_p} \cdot 100 = c(U - U_n), \quad (1)$$

където

Y_p – реалното съвкупно производство при пълна заетост (потенциално съвкупно производство);

Y – текущото (реално, фактическо) равнище на съвкупното производство;

U_n – естественото равнище на безработица, съответстващо на пълната заетост;

U – действителното равнище на безработицата;

c – коефициентът на Оукън, изразяващ чувствителността, с която равнището на производството се променя при промяна в равнището на безработица.

Това е т. нар. разривен модел на този закон. Според различни изследвания, увеличението на безработицата спрямо естественото равнище с 1 процентен пункт е свързано с намаление на съвкупното производство спрямо потенциалното равнище с около 2-3%. Следователно коефициентът на Оукън във формула (1) обикновено приема стойности в границите от 2 до 3. Трябва да се отбележи, че законът на Оукън не е резултат, изведен от теорията, а емпирично наблюдение за съществуваща отрицателна корелация между ръста на реалното съвкупно производство и равнището на безработица. Следователно в случая по-точно би било наименованието „правило на Оукън“, а не „закон на Оукън“.

Получената количествена зависимост показва от два до три пъти по-слабо изменение в нормата на безработица в сравнение с относителната промяна в съвкупното производство. Това е свързано основно с действието на следните фактори (Пиримова, 2007): В случай на по-осезателен и траен спад в производството, равнището на безработица се увеличава, но с по-бавни темпове, поради различни причини – например една част от освободените от работа лица се ориентират към самостоятелна предприемаческа дейност, друга част изцяло се отказват от участие в трудовата дейност (т.е. вливат се в извънработната сила), а някои от лицата емигрират (това е особено характерно за процесите в българската икономика). Всяко по-чувствително и трайно свиване на производството води до намаление на производителността на труда на зетите лица в икономиката. Като причини за това могат да се изтъкнат както растящият брой зети на непълен работен ден, така и увеличаващите се случаи на ангажиране на зети във видове производства и дейности, които не съответстват на притежаваните от тях образователно равнище и професионална квалификация. Броят на зетите на непълен работен ден се увеличава поради намаляващите обеми на производството, реализираните по-малки приходи и печалби, стремежът към намаляване на разходите. Безработните са склонни да бъдат наемани на неподходяща за квалификацията им работа, притиснати от липсата на доходи и сблъскващи се с ограниченото предлагане на работни места.

В случая съвкупното производство се измерва чрез брутният вътрешен продукт (БВП), който е един от най-важните показатели за измерване на състоянието на

макроикономическата система. Въпреки някои свои недостатъци², този показател се утвърждава като предпочитан, общовалиден, съпоставим измерител на резултата от съвкупната производствена дейност.

В класическата си форма, законът на Оукън трудно може да бъде приложен и проверен в практиката, понеже потенциалното съвкупно производство (Y_p) и естественото равнище на безработица (U_n) могат само да бъдат оценени, но не и измерени. Съществуват множество различия и трудности при определянето на тези величини. Те могат да бъдат оценени чрез различни методи и средства, като при всеки от тях резултатът е приблизителен, експертен (Пиримова, 2007).

За да може да се приложи законът на Оукън, изразяващ се чрез формула (1) е необходимо да се оцени естественото равнище на безработица (U_n) и потенциалното равнище на производството (Y_p). Потенциалният БВП е максималният обем (количество, равнище) на производство на стоки и услуги за крайно потребление, който се постига с ограничените национални ресурси, при дадено технологично равнище на производството, при пълна заетост и ефективно и рационално използване на всички ресурси и при неинфлационно състояние на икономиката. Обикновено потенциалното равнище на БВП съответства на естествената норма на безработица. Концепцията за естественото равнище на безработица е развита от Милтън Фридман (Friedman, 1968) и от Едмунд Фелпс (Phelps, 1968) през 1968 г. В това равнище се включват фрикционната и структурната безработица, които съществуват и при изчистени трудови пазари, свързани с текущото движение на работната сила и със структурните промени в икономиката. В този смисъл естествената норма на безработица може да се разглежда като израз на ентропията на икономическата система при функционирането на работната сила (Савов, Миркович, Казаков, Йотова, Гечев, Статев, Ракарова, Атанасов, 1998).

Съществуването на естествено равнище на безработица е подложено на множество критики и съмнения (Dixon, 1988; Bhaskar, 1990; McDonald, 1987; Diamond, 1982). Означението „естествено“ е неправилно избрано, тъй като е прието погрешно, че то е природна даденост и поради това е оптимално равнище и следователно не е необходима намеса (Франц, 1996). Например една такава намеса може да се изрази в повишаване ефикасността на трудовата борса. За оптимално равнище на безработица се приема това равнище, което максимизира нетното благосъстояние на обществото (Савов, 1993). Оказва се, че естественото равнище не е оптимално. Аргументите за това са следните:

Първо, оптималното равнище на безработица е по-малко от естественото, защото ако реалното съвкупно производство се максимизира при естественото равнище, то законът на Оукън няма да е валиден при много ниско ниво на безработица, което не се потвърждава от емпиричните данни (Савов, 1993). БВП продължава да расте и когато равнището на безработица клони към нула.

Второ, работодателите са заинтересувани инфлацията да се задържи на високо равнище, при високо „естествено“ равнище на безработица. Това води до понижаване

² Например неотчитането на извънпазарните дейности, скритата икономика, черния пазар и др.

на цената на работната сила и съответно до намаляване на общите разходи на фирмите, което също показва, че естественото равнище е може би надценено спрямо оптималното.

Естественото равнище на безработица едва ли е „естествено“, защото се влияе от редица фактори, като например промените в демографската структура на населението, прилаганите макроикономически политики (фискална, монетарна, политика по доходите), социалната политика на държавата, прилаганите политики на пазара на труда, действащите институции и различните характеристики на трудовия пазар (например възможностите за използване на по-гъвкави форми на заетост) и др.

Концепцията за пълна заетост също не е напълно ясна и точна. Този показател зависи от сумата на фрикционната и структурната безработица. Но той не може да бъде точно и ясно фиксиран, поради постоянните промени в структурата и числеността на работната сила, макроикономическата и социалната политика на държавата, институционалните промени в системата за управление на обществото и др.

Анализът в подкрепа на естественото равнище на безработица е спорен и в резултат този термин до голяма степен е изместен и заменен от термина „равновесна“ безработица, т.е. равнище на безработица, съответстващо на постоянен темп на инфлация. То е известно още като NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment). За първи път е въведено от Модigliani-Пападимос (Modigliani, Papademos, 1975), като усъвършенстване на концепцията за „естествено“ равнище на безработица.

В основата на понятието равновесна безработица (NAIRU) са залегнали следните разсъждения (Франц, 1996). От една страна, работещите се стремят към увеличаване на трудовите възнаграждения, докато фирмите, от друга страна, разглеждат увеличението на възнагражденията като нарастване на общите разходи. С цел да се предотврати взаимното стимулиране на претенциите на двете страни и да не се задвижи покачването на темпа на инфлацията, е необходим механизъм, който да създаде равновесие между противоречащите си интереси за разпределение на социалния продукт, при постоянен темп на инфлацията. Състоянието на заетостта може да изпълнява тази функция, тъй като състоянието на трудовия пазар влияе както върху изискванията на работещите, така и върху поведението на фирмите. Ако се приеме тази хипотеза, налице е равновесна безработица, която регулира претенциите на двете страни към разпределението на социалния продукт така, че темпът на инфлацията да остава постоянен.

Анализът NAIRU е неточен и проблематичен, ако кривата на Филипс показва хистерезис (Ball, 2009). С това понятие се означава определено свойство на динамичните икономически системи, а именно зависимостта на равновесната стойност на дадена система от начина, по който тя е стигнала до него (Франц, 1996). Това остатъчно влияние на миналото се означава с термина „изоставане“.³ При изследването на икономиките на 20 развити страни, Ball (2009) достига до извода, че рецесиите имат общ отрицателен ефект върху потенциала на пазара на труда в

³ „Хистерезис“ произхожда от гръцки език и означава „изоставане“.

дългосрочен план и водят до увеличаване на естествената норма на безработица (това е в противоречие с допусканията на някои теоретици, че естественото равнище на безработица не се влияе от фазите на бизнес цикъла). Хистерезиса се проявява след негативни шокове, когато безработицата остава постоянно по-висока. Възможно е краткосрочното покачване на нейното равнище да прояви тенденция към задържане, поради липса на гъвкавост на работните заплати и несъвършенства на пазара на труда. В тези случаи не се проявява тенденция за връщане на даденото равнище на безработицата към равновесно или естественото равнище. Това може да се случи например, ако поради дългите периоди на безработица, безработните губят своята квалификация и умения, поради което става още по-трудно те да бъдат отново назначени на работа. Във време на икономическо оживление увеличеното търсене ще доведе до по-високи трудови възнаграждения на вече наетите работници, а не до наемането на безработни лица. Друг начин, чрез който може да прояви хистерезис е, когато някакъв негативен шок намали заетостта в дадена фирма, индустрия или в националната икономика. Тъй като наетите работници имат възможност да влияят при определянето на трудовите възнаграждения, то те ще имат стимул да се договарят с работодателите за по-високи възнаграждения, когато настъпи икономическото оживление, вместо да допуснат да се намалят работните заплати до равновесното равнище, т.е. равнището, при което търсеното и предлаганото количество труд се изравняват (Ball, 2009; Blanchard, Summers, 1986). Ефектът на хистерезис за дадена страна или регион може да бъде предизвикан от „изтичането” на квалифицирана работна сила поради това, че временно рецесиращата икономика осигурява силни стимули за тези лица да търсят работа на друго място.⁴ Възможно е ефектът да е постоянен, ако отливът на специалисти не се компенсира от приток на квалифицирани работници, когато ефектите от рецесията затихнат. Наличието на хистерезис води до покачването и до задържането на високо равнище на показателя NAIRU за дълъг период.

Подобен негативен ефект по отношение на безработицата би могъл да се избегне чрез осигуряване на „гаранция за работа” от страна на държавата, т.е. безработните, които не могат да си намерят работа в частния сектор, биха могли да бъде наети на работа в държавния сектор. „Гаранция за работа” (Job guarantee) е икономическа политика, която е насочена към осигуряване на устойчиво решение на двойния проблем с инфлацията и безработицата. Тя е свързана с понятието „работодател от последна инстанция”.⁵ Доминиращата икономическа политика в повечето страни в момента е свързана с използването на безработицата като политически инструмент за контролиране на инфлацията. Когато инфлационните очаквания спаднат,

⁴ European Commission, Employment and Social Developments in Europe 2013, <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=11365&langId=en>, p. 91.

⁵ „Работодатели от последна инстанция” (Employers of last resort) са работодателите в една икономика, осигуряващи работни места за работниците и служителите, когато няма други работни места на разположение. Този термин е аналогичен на термина „кредитор от последна инстанция”. Изразът се използва в два смисъла: първо, нежелани работни места, най-често в частния сектор, които се заемат само в краен случай; второ, официална правителствена програма за гаранция за работа, при която правителството обещава да действа като работодател от последна инстанция, като наема всички желаещи.

безработните отново могат да получат своите работни места. Твърди се, че буферната заетост (т.е. заетите лица в програмата „гаранция за работа“) осигурява същата защита срещу инфлацията, но без социалните разходи на безработицата и по този начин би могло да се постигне едновременно пълна заетост и ценова стабилност. Тази теория замества NAIRU с NAIBER (Non-Accelerating-Inflation-Buffer Employment Ratio), т.е. буферен коефициент на заетост, който не предизвиква ускоряване на инфлацията (Mitchell, Muysken, 2008).

Разликата между естественото и равновесното равнище на безработица (NAIRU) се изразява в следното: първото би могло да бъде понижено, например при подобряване на информационното обслужване на трудовия пазар, усъвършенстване на системата за квалификация и преквалификация на работната сила и др. Освен това концепцията за равновесната безработица предполага, че понижаването на заетостта е несъвместимо с постоянния темп на инфлация, т.е. NAIRU е по-висока или съвпада с естественото равнище в зависимост от целите на провежданата икономическа политика. Следователно то е по-ниско или равно на NAIRU и е по-високо или равно на оптималното равнище на безработица. Тук разликите между естественото равнище на безработица и NAIRU са пренебрежнати, т.е. прието е, че естествената норма на безработица съвпада с равновесната безработица (NAIRU), както е например при Landmann (1989). Следователно в слубая естественото равнище на безработица е това, при което силите, повишаващи инфлацията и силите, увеличаващи безработицата са в равновесие (Савов, Миркович, Казаков, Йотова, Гечев, Статев, Ракарова, Атанасов, 1998). При естественото равнище не съществува тенденция към повишаване или за понижаване на цените. В тази точка инфлацията е стабилна, тъй като не е налице излишно съвкупно търсене (спрямо съвкупното предлагане) или излишно съвкупно предлагане (спрямо съвкупното търсене). Следователно в точката на естественото равнище на безработица цените са относително стабилни и се поддържа минимално равнище на безработица и инфлация (Савов, Миркович, Казаков, Йотова, Гечев, Статев, Ракарова, Атанасов, 1998). В този смисъл то е свързано с инфлацията. Обществото предпочита ниска безработица, но това означава определено равнище на инфлация. Прието е, че естественото равнище се движи средно около 5.5-6.5% с тенденция към увеличение (Спасов, 2008).

Поради трудностите, свързани с прилагането на закона на Оукън в неговия класически (разривен) вид, по-често се използва т. нар. диференчна форма, чрез която се изразява зависимостта между темпа на прираст на съвкупното производство и промяната на равнището на безработица:

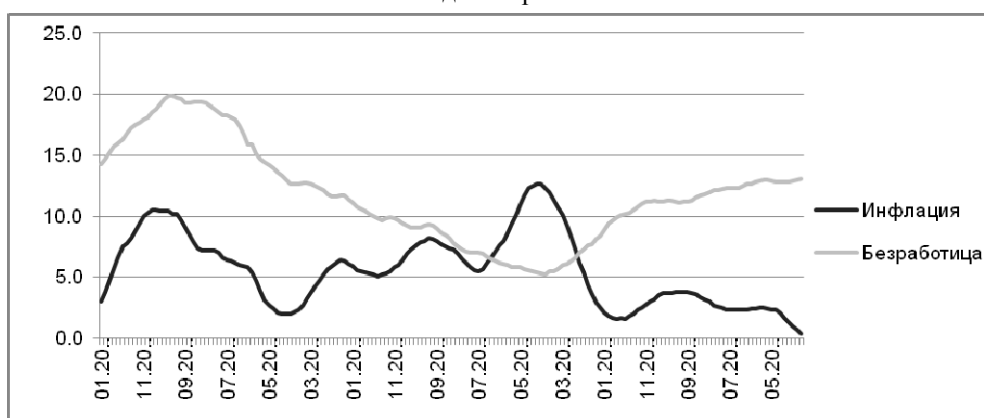
$$\frac{\Delta Y}{Y} \cdot 100 \approx k - c\Delta U. \quad (2)$$

Тази формула лесно може да бъде получена от формула (1).

3. Изследване на зависимостта между реалния БВП и коефициента на безработица

За да бъде приложена формула (1) е необходимо да се определи периодът, през който безработицата е най-близо до естественото си равнище и съответно БВП е най-близо до потенциалното равнище. За целта е изследвана динамиката на безработицата и инфлацията в България за периода 01.2000 – 12.2013 г.

Фигура 1
Динамика на равнището на безработица⁶ и инфлация⁷ в България за периода януари 2000 – декември 2013 г.



Както се вижда от фиг. 1, за периода 06.2001 – 11.2008 г. съществува тенденция към намаление на равнището на безработица. За изследвания период, безработицата в България има най-високо равнище през 05 и 06.2001 г. (19.9%), а най-ниско – през 11.2008 г. (5.2%). През 07.2007 г. равнището на инфлацията достига стойност 5.5%, което съответства на 7% равнище на безработица за същия период. От 08.2007 г. инфлацията в България започва бързо да нараства и през 09 и 10.2008 г. достига максималната си стойност за периода – 12.6%. Като един от основните фактори за бързото ѝ покачване през периода 08.2007 – 10.2008 г. може да се посочи значителното намаляване на равнището на безработица за този период. През 08.2007 г. нормата на безработица е 6.9%, а през 10.2008 г. достига 5.3%. През 01.2008 г. равнището на инфлацията достига 8% (т.е. приблизително същата стойност, както при локалния максимум през 07.2006 г., когато инфлацията е 8.2%), а нормата на безработица е 6.1%. През 02.2008 г. инфлацията вече е 8.6% и през следващите месеци бързо нараства. (Равнището на безработица през 02.2008 г. е 6%.) За периода 09, 10, 11. 2008 г. на най-ниското равнище на безработица (5.2-5.4%) съответства най-

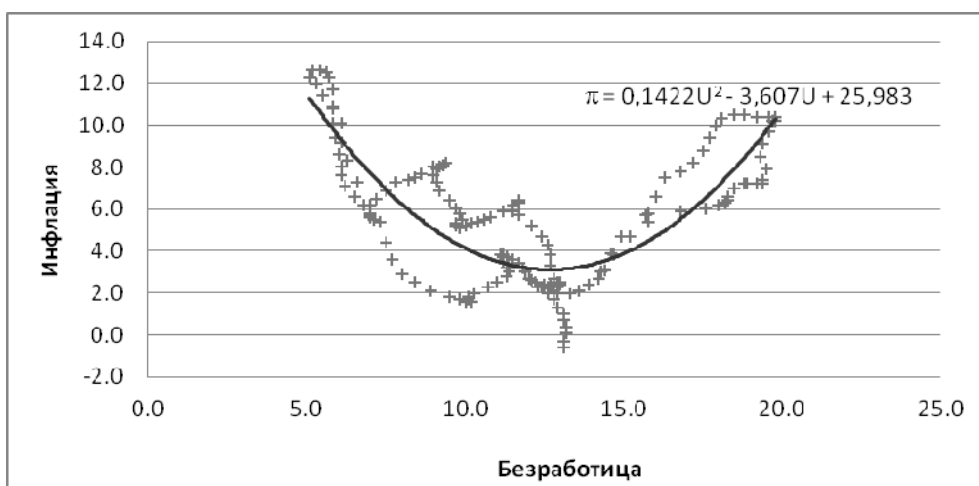
⁶ Unemployment rate by sex and age groups - monthly average, % (Seasonally adjusted data), (age 15-74), Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

⁷ Harmonized Indices of Consumer Prices (2005 = 100) – monthly data (12-month average rate of change), Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

високото равнище на инфлация в България (12.3-12.6%). Следователно може да се приеме, че една от причините за повишаването на инфлацията през този период е спадането на безработицата под естественото ѝ равнище. Това означава, че последното се колебае около и над 6%.

Този извод се потвърждава и от фиг. 2, на която е изобразена зависимостта между равнището на безработица и инфлация в България за периода 2000M01- 2014M03.

Фигура 2
Зависимост между равнището на безработица и инфлация в България за периода 2000M01-2014M03



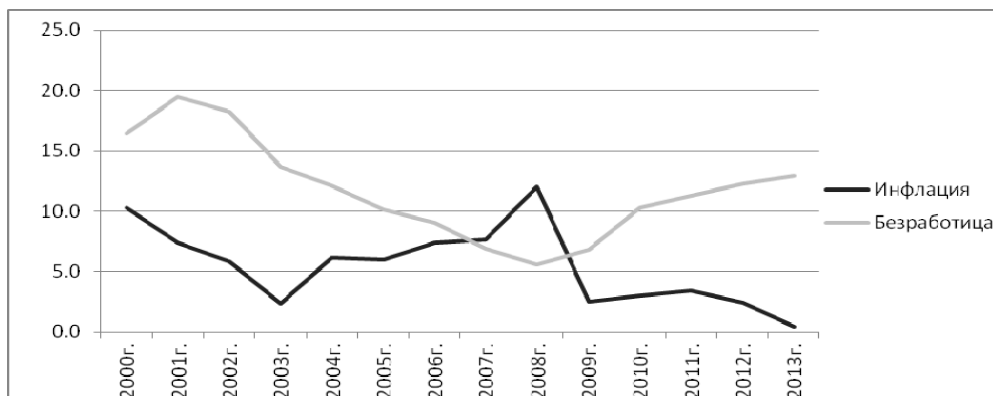
Както е видно от фиг. 2, когато равнището на безработица е около или под 6%, инфлацията значително нараства.

Получените резултати се потвърждават и от годишните данни за равнището на безработица и инфлация в България за периода 2000-2013 г. (вж. фиг. 3).

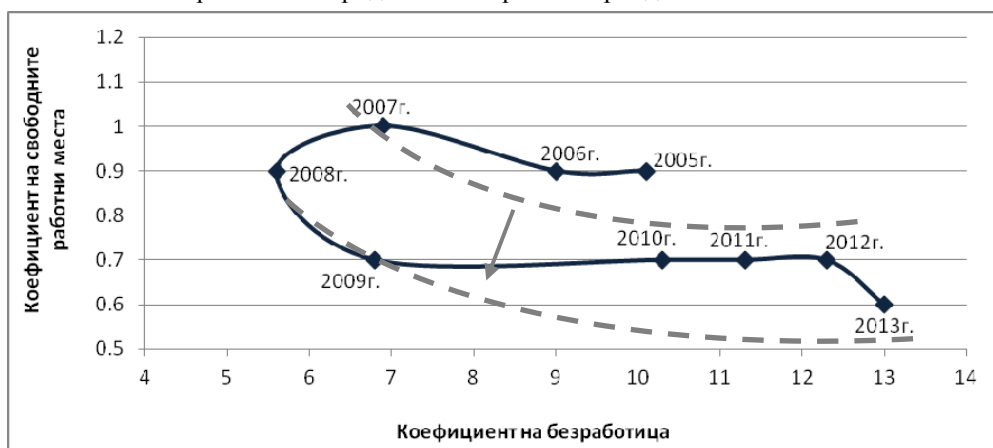
На фиг. 3 е показано, че през 2008 г. безработицата в България достига най-ниската стойност за изследвания период (5.6%), а инфлацията – най-високата стойност (12%). През 2008 г. равнището на безработица (5.6%) е по-ниско от средното в ЕС-27 (7%) и в Евронзоната-17 страни (7.5%). Следователно като една от причините за нарастването на инфлацията през 2008 г. може да се посочи спадането на безработицата под естественото ѝ равнище (6%).

Направените изводи се потвърждават и при анализа на кривата на Бевъридж. Тя теоретично е с отрицателен наклон и показва зависимостта между коефициента на безработица и коефициента на свободните работни места. Първият е един от основните индикатори за състоянието на пазара на труда, докато вторият коефициент отразява състоянието на икономиката и нагласите на бизнеса да създава или да закрива работни места (Дулевски, 2009).

Фигура 3
Динамика на равнището на безработица⁸ и инфлация⁹ в България за периода 2000-2013 г.



Фигура 4
Крива на Бевърдж за България за периода 2005-2013 г.



* Забележка: данните за 2013г. са предварителни.

Източник: Unemployment rate – annual data (age 15-74); Job vacancy statistics by occupation and NUTS 2 regions – annual data, NACE Rev. 1.1 (2000-2008); Job vacancy statistics by occupation and NUTS 2 regions – annual data, NACE Rev. 2 (from 2008 onwards); Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

Както е видно от фиг. 4, в началото на периода трудовия пазар в България се характеризира с високи равнища на безработица и високи стойности на коефициента

⁸ Unemployment rate – annual data (age 15-74), Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

⁹ НПСР (2005 = 100) – annual data (average index and rate of change), Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

на свободните работни места. Макар и с известни колебания, за периода 2005-2008 г. се наблюдава благоприятна тенденция към намаляване на равнището на безработица, съпроводено с нарастване и поддържане на сравнително високи стойности на коефициента на свободните работни места. През 2008 г. е налице най-ефективно съгласуване между търсенето и предлагането на труд, тъй като през този период най-ниското равнище на безработица се съчетава със сравнително висока стойност на коефициента на свободните работни места. Следователно през 2008 г. равнището на безработицата е най-близко до естественото равнище. От 2009 до 2012 г. нарастването ѝ, в резултат от неблагоприятното влияние на финансово-икономическата криза, е съпроводено с постоянна, неизменна стойност на коефициента на свободните работни места. През 2013 г. увеличаването на безработицата очаквано води до намаляване на свободните работни места.

Наблюдава се изместване на позицията на кривата на Бевъридж за периода 2008-2013 г. спрямо периода 2005-2007 г., както е показано на фиг. 4. Това изместване най-вероятно се дължи на нарастване на темпото на съкращение на работни места в резултат от влиянието на кризата и отразява преобладаващите негативни очаквания от страна на работодателите. Например през определени периоди (през 2009 спрямо 2007 г. и през 2010 спрямо 2005 г.) равнището на безработица е приблизително едно и също, но стойността на коефициента на свободните работни места намалява.

Динамиката на естественото равнище на безработица до голяма степен зависи от динамиката на структурната безработица. За да се изследва последната в България, при построяването на кривата на Бевъридж на фиг. 5 е използван малко по-различен подход.¹⁰ В този случай коефициентът на свободните работни места е заменен с показател, измерващ недостига на подходяща за фирмите работна сила (процент от индустриалните предприятия, определящи недостига на работна сила като фактор, ограничаващ производството). Увеличаването или намаляването на броя на свободните работни места при даден процент на безработицата е показател за структурни промени на пазара на труда.

Ако нарастването на недостига на работна сила е съпътствано с увеличаване на равнището на безработица, то това е признак за нарастване на структурната безработица. Повишаването на броя на свободните работни места, придружен с увеличаваща се безработица, показва, че работодателите изпитват затруднения да открият подходящата работна сила, въпреки голямото наличие на безработни. Подобна тенденция се наблюдава в нашата страна за периодите 2000Q1-2001Q2 и 2009Q4-2014Q2 (вж. фиг. 5). Причините за наблюдаваната негативна тенденция през първия период вероятно са свързани с несъответствието между изискванията на работодателите и характеристиките на безработните, неефективността по отношение на координацията на предлагането и търсенето на трудовия пазар (неефективност на matching-процеса – вж. Франц, 1996, с. 219-224) и др.

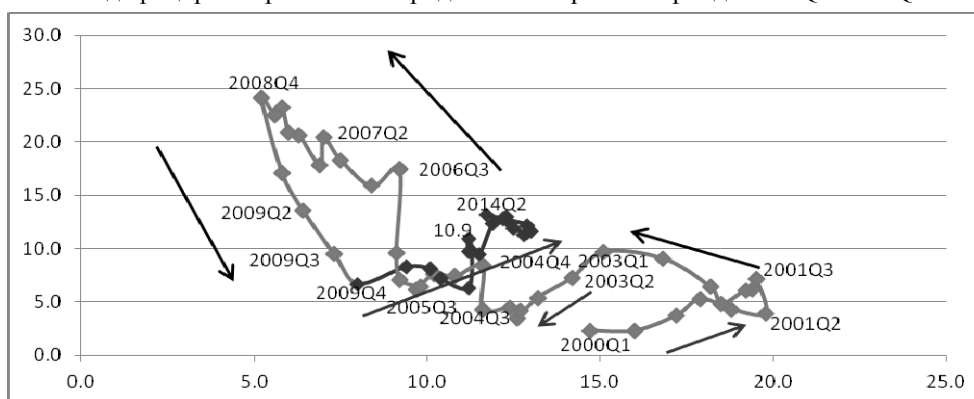
Могат да се посочат няколко основни причини за наблюдаваната негативна тенденция през втория посочен период: финансово-икономическата криза засяга най-

¹⁰ European Commission, Employment and Social Developments in Europe 2013, <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=11365&langId=en>, pp. 37-38.

много определени сектори, като например строителство, промишленост, операции с недвижими имоти и др. Уменията на работниците, които са използвани, за да бъдат заети в тези сектори не могат лесно да бъдат прехвърляни в другите по-малко засегнати сектори. Този проблем се засилва от по-ниската гъвкавост и адаптивност на работната сила в България към променящите се условия. Друго обяснение е свързано с голямото увеличение на дългосрочната безработица през последните няколко години, което води до загуба на квалификация и влошаване на трудовите уменията на работниците и служителите. Като следваща причина може да се посочи наличието на хистерезис на пазара на труда за периода (вж. също фиг. 14).

Фигура 5

Модифицирана крива на Бевъридж за България за периода 2000Q1-2014Q2



Източник: Business surveys, Industry – quarterly data, Factors limiting the production – Labour (Seasonally adjusted data); Unemployment rate by sex and age groups – quarterly average, % (15-74) (Seasonally adjusted data); Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

Ако намаляването на недостига на работна сила е свързано с понижаване равнището на безработица, то това е признак за намаляване на структурната безработица. Подобна положителна тенденция се наблюдава в нашата страна за периода 2003Q1-2004Q3 (вж. фиг. 5).

Равнището на безработицата през периода 2000Q1-2001Q3 нараства с 4.7 процентни пункта, през 2003Q1-2004Q3 намалява с 3.5 процентни пункта, а през 2009Q4-2014Q2 нараства с 3.7 процентни пункта. Ако се предположи, че промяната на равнището на безработица за посочените периоди се дължи в определена степен (например 50%) на изменението на структурната безработица, то за периода 2000Q1-2001Q3 тя нараства с 2.4 процентни пункта, за периода 2003Q1-2004Q3 намалява с 1.8 процентни пункта, а за периода 2009Q4-2014Q2 нараства с 1.9 процентни пункта.

През останалите периоди (2004Q4-2009Q3) равнището на структурната безработица е сравнително постоянно, т.е. естественото равнище на безработица също би трябвало да е постоянно и да е около 6%. Оттук може да се направи извода, че за периода 2009Q4-2014Q2 естественото равнище на безработица нараства с 1.9 процентни

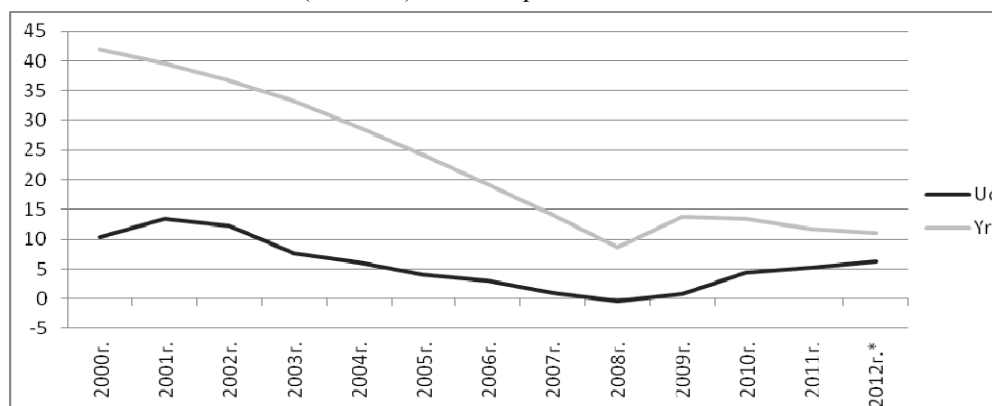
пункта спрямо предходния период, т.е. достига стойност около 7.9%. Естественото равнище на безработица за периода 2001Q4-2002Q4 е с 1.8 процентни пункта по-високо спрямо следващия период, т.е. достига около 7.8%. Естественото равнище на безработица в началото на изследвания период (2000Q1) е с 2.4 процентни пункта по-ниско спрямо следващия период (2001Q4-2002Q4), т.е. около 5.4%.

Тъй като през четвъртото тримесечие на 2008 г. безработицата достига най-ниските си равнища, а инфлацията – най-високите, то за този период съвкупното производство е близо или над потенциалното си равнище. През четвъртото тримесечие на 2008 г., стойността на БВП е 15088.372464 млн. лв. (по цени на 2005 г.).¹¹ Следователно тримесечната стойност на потенциалния БВП може да се оцени приблизително на 15 000 млн. лв. (по цени на 2005 г.), а годишната му стойност е приблизително 60 000 млн. лв. (по цени на 2005 г.).

Най-напред проверката за валидността на закона на Оукън, изразяващ се чрез формула (1) е извършена, като са използвани годишните данни за реалния БВП (по цени на 2005 г.) и за равнището на безработица в България за периода 2000-2012 г. Изчислени са базисните темпове на БВП и равнището на безработица, като за база са използвани оценените показатели за естественото й равнище (6%) и годишната стойност на потенциалния БВП (60 000 млн. лв.) за 2008 г. По този начин са определени цикличната безработица $U_c = U - U_n = U - 6$, разливът в БВП ($Y_p - Y$), както и темпът на прираст на БВП $Y_r = (Y_p - Y) \cdot 100 / Y_p = (60000 - Y) / 600$ (вж. фиг. 6).

Фигура 6

Съпоставка между цикличната безработица $U_c = U - 6$ и темпа на прираст на БВП $Y_r = (60000 - Y) / 600$ за периода 2000-2012 г.



* Забележка: данните за БВП за 2012 г. са предварителни.

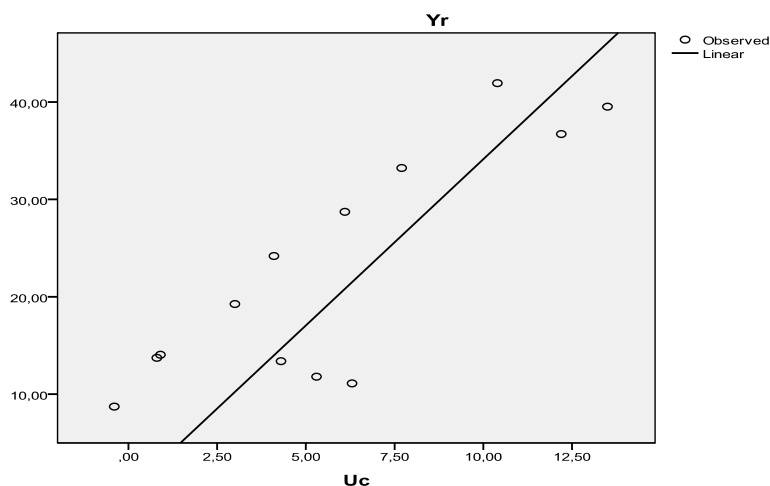
Източник: Национален статистически институт, Икономическа статистика, Макроикономическа статистика, <http://www.nsi.bg>, Unemployment rate – annual data (age 15-74), Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

¹¹ Национален статистически институт, Икономическа статистика, Макроикономическа статистика, <http://www.nsi.bg>.

За да бъде избран най-подходящия модел, чрез който може да се опише зависимостта между величините Y_t и U_c , е направена оценка на линейния и квадратичния модел с помощта на процедурата Curve Estimation на софтуерния пакет IBM SPSS Statistics.¹² При анализите е заложена вероятност за грешка от първи род в размер $\alpha=0.05$. Различните модели са сравнени според стойността на коефициента на детерминация (обяснителната част). Съгласно получените резултати, стойността на коефициента на детерминация при линейния модел е 0.894, а при квадратичния модел – 0.907. F-статистиката показва, че обяснените от линейния и квадратичния модел общи вариации са значими, т.е. равнищата на значимост са със стойност $Sig.<0.05$ (Стойков, Цанов, 2010, с. 89). Понеже разликата между стойностите на коефициента на детерминация за линейния и квадратичния модел е равна на 0.013, т.е. по-малка е от 0.1, то като най-адекватен е избран линейният модел (Мишев, Гоев, 2010).

Фигура 7

Линейен модел на зависимост между величините Y_t и U_c (годишни данни)



За целите на изследването е разгледано следното регресионно уравнение, включващо годишните данни за периода 2000-2012 г.:

$$Y_t = \beta_1 U_c + \varepsilon_t,$$

където β_1 е регресионен коефициент, $t=1,2,3,\dots,13$ (брой години), ε -грешка. С помощта на статистическия софтуерен пакет SPSS се получават следните резултати: коефициентът на корелация (R) е равен на 0.945; коефициента на детерминация (R Square) е 0.894; $\beta_1=3.412$ (равнище на значимост $Sig.=0.000$). Съгласно F-критерия на Фишер, линейният регресионен модел е статистически значим (равнището на значимост е със стойност $Sig.=0,000<\alpha=0.05$). На следващия етап от изследването е

¹² Във формулите, описващи различните модели, константата (свободният член) не е включена, т.е. прието е, че тя е равна на нула. Причината за това е, че при $U_c=0$ следва да имаме: $Y_t=0$.

извършена проверка за наличие на автокорелация в остатъчните компоненти (Стойков, Цанов, 2010, с. 129-145). Тъй като дължината на динамичния ред е по-малка от 15 члена, то следва да се използва коефициента на Нойман (Мишев, Гоев, 2010, с. 216). Числовата стойност на този коефициент е равна на $k=N.d/(N-1)=13.0.577/12=0.625$, където d е предоставения от SPSS коефициент на Дърбин-Уотсън, а N е дължината на реда. При сравнение на емпиричните с теоретичните стойности (при съответна дължина на реда и грешка от първи род 0.05) се установява наличието на автокорелация, защото $k < k'$, ($k'=0.9336$; $k''=1.2521$).

За отстраняване на автокорелацията е построен нов регресионен модел, в който времето е въведено като независима променлива. Този метод се основава на теоремата FWL (Frisch-Waugh-Lovell), съгласно която регресионен модел, който описва зависимостта между двете променливи и включва и времето като независима променлива, съответства на модел, изразяващ зависимостта между остатъчните елементи на двете променливи около трендовите линии (Мишев, Гоев, 2010). За целите на изследването е разгледано следното регресионно уравнение:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 U_c + \beta_2 t + \varepsilon_t$$

където β_0 , β_1 , β_2 са регресионни коефициенти. Параметърът β_2 пред фактора време t изразява изменението, което настъпва във величината Y_t с течение на времето в резултат от комплексното въздействие на всички фактори, които не са включени в модела, при условие, че факторът U_c не се изменя. С помощта на статистическия софтуерен пакет SPSS се получават резултатите, посочени в табл. 1.

Таблица 1

Получени резултати от извършения регресионния анализ за променливите Y_t , t , U_c
(годишни данни)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.989 ^a	.979	.975	1.89188

a. Predictors: (Constant), U_c , t

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	31.300	2.136		14.653	.000
	U_c	1.078	.168	.393	6.426	.000
	t	-2.093	.187	-.685	-11.197	.000

a. Dependent Variable: Y_t

Забележка: Изчисленията са извършени с помощта на софтуерния продукт IBM SPSS Statistics 19.

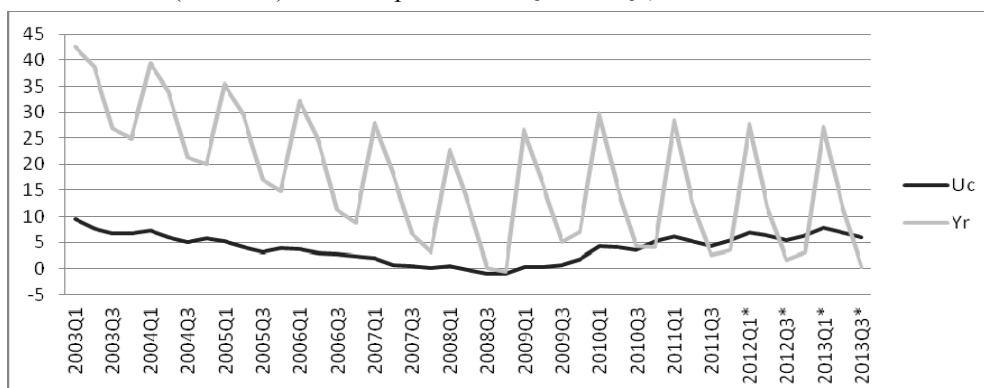
Източник: Национален статистически институт, Eurostat.

Съгласно F-критерия, линейният регресионен модел е статистически значим (равнището на значимост е със стойност $Sig.=0.000 < \alpha=0.05$). Регресионните коефициенти са статистически значими, тъй като техните равнища на значимост са

равни на $Sig.=0.000$ и са по-малки от грешката $\alpha=0.05$. Тълкуването на коефициентите на регресионното уравнение показва, че при увеличаване на цикличната безработица U_c с един процентен пункт и нарастване на фактора време с единица, реалният БВП расте с 1.015% спрямо потенциалния БВП ($-1.015=1.078-2.093$). Съгласно разглежданият модел, ако цикличната безработица U_c се увеличи с 1 процентен пункт, то в резултат от това реалният БВП ще намалее с 1.078% спрямо потенциалния БВП ($\beta_1=1.078$). Влиянието на другите фактори, които не са свързани с равнището на цикличната безработица (и които са включени в променливата t), води до нарастване на БВП спрямо потенциалния БВП с 2.093% ($\beta_2=-2.093$). Следователно за стойността на коефициента на Оукън за периода 2000-2012 г. се получава 1.078.

Проверката за валидността на закона на Оукън, изразяващ се чрез формула (1) е извършена и по отношение на тримесечните данни за реалния БВП (по цени на 2005 г.) и за равнището на безработица в България за периода 2003Q1-2013Q3. Получените резултати за цикличната безработица $U_c=U-U_n=U-6$ и за темпа на прираст на БВП $Y_r=(Y_p-Y)/100/Y_p=(15000-Y)/150$ за периода 2003Q1-2013Q3 са представени на фиг. 8.

Фигура 8
Съпоставка между цикличната безработица $U_c=U-6$ и темпа на прираст на БВП $Y_r=(15000-Y)/150$ за периода 2003Q1-2013Q3, по данни на НСИ



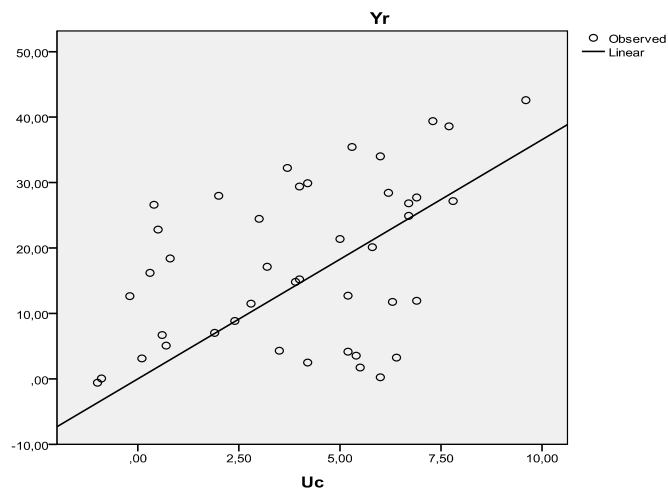
* Забележка: данните за БВП за периода 2012Q1-2013Q3 са предварителни.

Източник: Национален статистически институт, Икономическа статистика (Макроикономическа статистика, Пазар на труда), <http://www.nsi.bg>.

С помощта на софтуерния пакет SPSS е направена оценка на линейния и квадратичния модел, описващи зависимостта между величините Y_r и U_c (константата не е включена в моделите). Съгласно получените резултати, стойността на коефициента на детерминация при линейния модел е 0.680, а при квадратичния – 0.681. F-статистиката показва, че двата модела са статистически значими (равнището на значимост е със стойност $Sig.<0.05$). Понеже разликата между стойностите на коефициента на детерминация за двата модела е равна на 0,001, т.е по-малка е от 0.1, то като най-адекватен е избран линейният модел (фиг. 9).

Фигура 9

Линеен модел, описващ зависимостта между величините Y_t и U_c (тримесечни данни)



Линейният регресионен модел се описва чрез следното уравнение, включващо тримесечните данни за периода 2003Q1-2013Q3:

$$Y_t = \beta_1 U_c + \varepsilon_t,$$

където β_1 е регресионен коефициент, $t=1,2,3,\dots,43$ (брой тримесечия), ε -грешка. С помощта на статистическия софтуерен пакет SPSS се получават следните резултати: коефициентът на корелация (R) е равен на 0.824; коефициента на детерминация (R Square) – 0.680; $\beta_1=3.655$ (равнище на значимост $Sig.=0.000$). Числовата стойност на коефициента на Дърбин-Уотсън е равна на $d=0.858$. При сравнение на емпиричните с теоретичните стойности се установява наличието на автокорелация, понеже $d < d_L$.

За отстраняване на автокорелацията е построен нов регресионен модел, в който времето е въведено като независима променлива. За целите на изследването е разглеждано следното регресионно уравнение:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 U_c + \beta_2 t + \varepsilon_t.$$

С помощта на статистическия софтуерен пакет SPSS се получават резултатите, посочени в табл. 2.

Съгласно F-критерия, линейният регресионен модел е статистически значим (равнището на значимост е със стойност $Sig.=0.000 < \alpha=0.05$). Регресионните коефициенти също са статистически значими. Тълкуването на коефициентите на регресионното уравнение показва, че при увеличаване на цикличната безработица U_c с един процентен пункт и нарастване на фактора време с единица, реалният БВП намалява с 1.41% спрямо потенциалния БВП ($1.41=1.982-0.572$). Съгласно разглежданият модел, ако цикличната безработица U_c се увеличи с 1 процентен

пункт, то в резултат от това реалният БВП ще намалее с 1.982% спрямо потенциалния БВП ($\beta_1=1.982$). Влиянието на другите фактори, които не са свързани с равнището на цикличната безработица (и които са включени в променливата t), води до нарастване на БВП спрямо потенциалния БВП с 0.572% ($\beta_1=-0.572$). Следователно за стойността на коефициента на Оукън за периода 2003Q1-2013Q3 се получава 1.982.

Таблица 2

Получени резултати от извършения регресионния анализ за променливите Y_r, t, U_c (тримесечни данни)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.734 ^a	.539	.516	8.57840

a. Predictors: (Constant), U_c, t

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	22.145	3.338		6.634	.000
1	U_c	1.982	.490	.434	4.045	.000
	t	-.572	.105	-.582	-5.423	.000

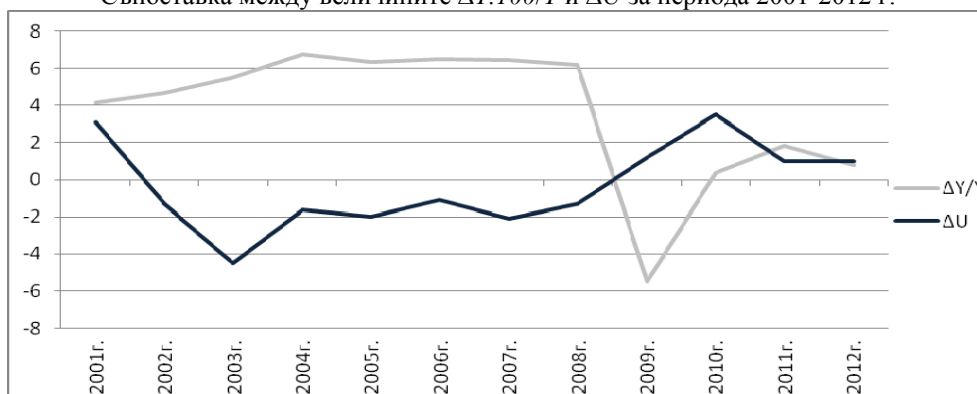
a. Dependent Variable: Y_r

Забележка: Изчисленията са извършени с помощта на софтуерния продукт IBM SPSS Statistics 19.

Източник: Национален статистически институт.

Фигура 10

Съпоставка между величините $\Delta Y_{100}/Y$ и ΔU за периода 2001-2012 г.



Източник: Национален статистически институт, Икономическа статистика, Макроикономическа статистика, <http://www.nsi.bg>; Unemployment rate – annual data (age 15-74), Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

Проверката за валидността на закона на Оукън, изразяващ се чрез формула (2) най-напред е извършена, като са използвани годишните данни за реалния БВП (по цени

на 2005 г.) и за равнището на безработица в България за периода 2000-2012 г. Разликите на величините (т.е. ΔY , ΔU) са спрямо предходната година.

С помощта на софтуера SPSS е направена оценка на линейния и квадратичния модел, описващи зависимостта между величините $\Delta Y.100/Y$ и ΔU . Съгласно получените резултати, стойността на коефициента на детерминация при линейния и квадратичния модел е 0.373. F-статистиката показва, че линейният модел е статистически значим ($Sig.<0.05$), а квадратичния модел е статистически незначим ($Sig.>0.05$). Като най-адекватен е избран линейният модел (фиг. 11).

Фигура 11

Линеен регресионен модел, описващ зависимостта между величините $\Delta Y.100/Y$ (VAR2) и ΔU (VAR1), годишни данни

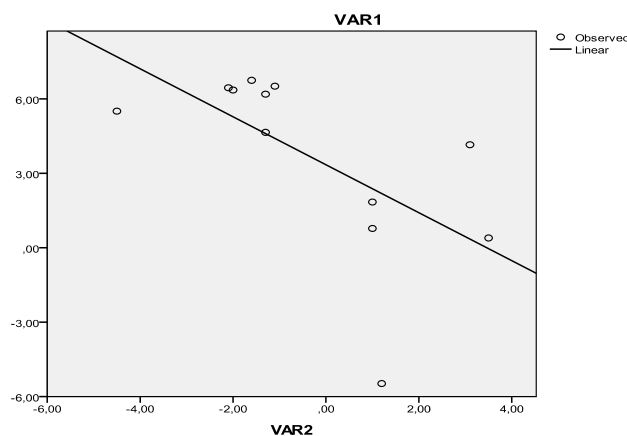


Таблица 3

Получени резултати от извършения регресионния анализ за променливите $\Delta Y.100/Y$ и ΔU (годишни данни).

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.611 ^a	.373	.311	3.06123	2.045

a. Predictors: (Constant), ΔU

b. Dependent Variable: $\Delta Y.100/Y$

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.344	.894		3.741	.004
	ΔU	-.967	.396	-.611	-2.441	.035

a. Dependent Variable: $\Delta Y.100/Y$

Забележка: Изчисленията са извършени с помощта на софтуерния продукт IBM SPSS Statistics 19.

Източник: Национален статистически институт, Eurostat.

Следователно зависимостта между величините $\Delta Y.100/Y$ и ΔU се описва чрез следното регресионно уравнение:

$$\frac{\Delta Y}{Y} \cdot 100 = 3,344 - 0,967\Delta U + \varepsilon_t.$$

Числовата стойност на коефициента на Нойман е равна на $k=N.d/(N-1)=12, 2.045/11=2.231$. При сравнение на емпиричните с теоретичните стойности не се установява наличието на автокорелация, защото $k' < k < k''$, ($k'=1.2301$; $k''=3.4603$).

Както се вижда от табл. 3, регресионните коефициенти β_0 и β_1 са статистически значими. Тълкуването на коефициентите на регресионното уравнение показва, че при увеличаване на показателя „коefficient на безработица” с 1 процентен пункт спрямо предходната година, реалният БВП намалява спрямо предходната година с 0.967% ($\beta_1=-0.967$). Следователно за разглеждания период (2001-2009 г.) стойността на коефициента на Оукън е равна на 0.967.

Съгласно получените резултати, за да не се допусне увеличаване на безработицата е необходимо реалният БВП да нараства спрямо предходната година с $\beta_0=3.344\%$. (Ясно е, че $\beta_0=k$ – вж. формула (2).) Действително, ако положим $\Delta U=0$, то съгласно полученото регресионно уравнение ще имаме: $\Delta Y.100/Y=3.344$, т.е. в този случай темпът на прираст на реалния БВП спрямо предходната година ще бъде равен на 3.344%.

За проверка на закона на Оукън, изразяващ се чрез формула (2) са използвани и тримесечните данни за реалния БВП (по цени на 2005 г.) и за равнището на безработица в България за периода 2003Q1-2013Q3. Разликите на величините (т.е. $\Delta Y, \Delta U$) са спрямо съответното тримесечие на предходната година.

Фигура 12
Съпоставка между величините $\Delta Y.100/Y$ и ΔU за периода 2004Q1-2013Q3, по данни на НСИ



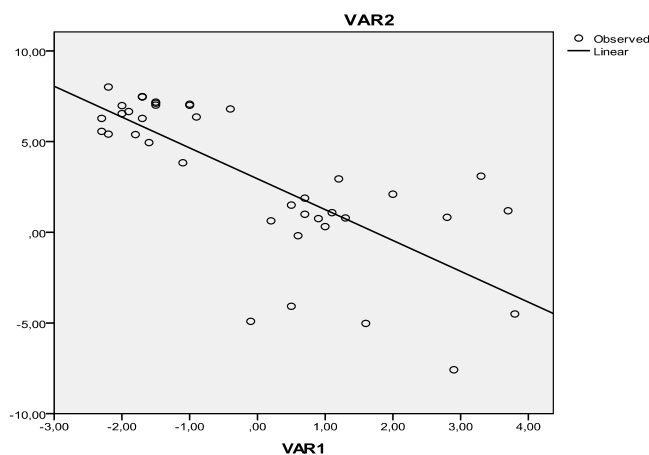
* Забележка: данните за БВП за периода 2012Q1-2013Q3 са предварителни.

Източник: Национален статистически институт, Икономическа статистика (Макроекономическа статистика, Пазар на труда), <http://www.nsi.bg>.

С помощта на софтуера SPSS е направена оценка на линейния и квадратичния модел, описващи зависимостта между величините $\Delta Y.100/Y$ и ΔU . Съгласно получените резултати, стойността на коефициента на детерминация при линейния модел е 0.558, а при квадратичния модел – 0.597. F-статистиката показва, че двата модела са статистически значими ($Sig.<0.05$). Като най-адекватен е избран линейният модел (фиг. 13).

Фигура 13

Линеен регресионен модел, описващ зависимостта между величините $\Delta Y.100/Y$ (VAR2) и ΔU (VAR1), тримесечни данни



Линейният регресионен модел се описва чрез следното уравнение, включващо тримесечните данни за периода 2004Q1-2013Q3:

$$\frac{\Delta Y}{Y} \cdot 100 = \beta_0 + \beta_1 \Delta U + \varepsilon_t$$

където β_0 и β_1 са регресионни коефициенти, $t=1,2,3,\dots,39$ (брой тримесечия), ε -грешка. С помощта на статистическия софтуерен пакет SPSS се получават следните резултати: коефициентът на корелация (R) е равен на 0.747; коефициента на детерминация (R Square) – 0.558; $\beta_0=2.951$ (равнище на значимост $Sig.=0.000$); $\beta_1=-1.701$ (равнище на значимост $Sig.=0.000$). Числовата стойност на коефициента на Дърбин-Уотсън е равна на $d=0.675$. При сравнение на емпиричните с теоретичните стойности се установява наличието на автокорелация, понеже $d < d_L$.

За отстраняване на автокорелацията е построен нов регресионен модел, в който времето е въведено като независима променлива:

$$\frac{\Delta Y}{Y} \cdot 100 = \beta_0 + \beta_1 \Delta U + \beta_2 t + \varepsilon_t$$

С помощта на статистическия софтуерен пакет SPSS се получават резултатите, посочени в табл. 4.

Таблица 4

Получени резултати от извършения регресионния анализ за променливите $\Delta Y.100/Y$, t , ΔU (тримесечни данни)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.760 ^a	.577	.554	2.77826

a. Predictors: (Constant), t , ΔU

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	4.409	1.222		3.607	.001
1	ΔU	-1.386	.348	-.609	-3.981	.000
	t	-.071	.056	-.196	-1.281	.208

a. Dependent Variable: $\Delta Y.100/Y$

Забележка: Изчисленията са извършени с помощта на софтуерния продукт IBM SPSS Statistics 19.

Източник: Национален статистически институт.

Съгласно F-критерия, линейният регресионен модел е статистически значим. Както е видно от табл. 4, регресионните коефициенти β_0 и β_1 са статистически значими, но регресионният коефициент β_2 не е статистически значим (равнището на значимост е равно на $Sig.=0.208$ и е по-голямо от грешката $\alpha=0.05$). Тълкуването на коефициентите на регресионното уравнение показва, че ако показателят „коефициент на безработица” се увеличи с 1 процентен пункт спрямо съответното тримесечие на предходната година, то в резултат от това реалният тримесечен БВП ще намалее спрямо съответното тримесечие на предходната година с 1.386% ($\beta_1=-1.386$). Следователно за разглеждания период (2004Q1-2013Q3), стойността на коефициента на Оукън е равна на 1.386.

Съгласно получените резултати, за да не се допусне увеличаване на безработицата е необходимо реалният тримесечен БВП да нараства спрямо съответното тримесечие на предходната година с до 4.409%. (Ако положим $\Delta U=0$, то съгласно полученото регресионно уравнение ще имаме: $\Delta Y.100/Y=4.409-0.071t$, следователно $\Delta Y.100/Y < 4.409$.)

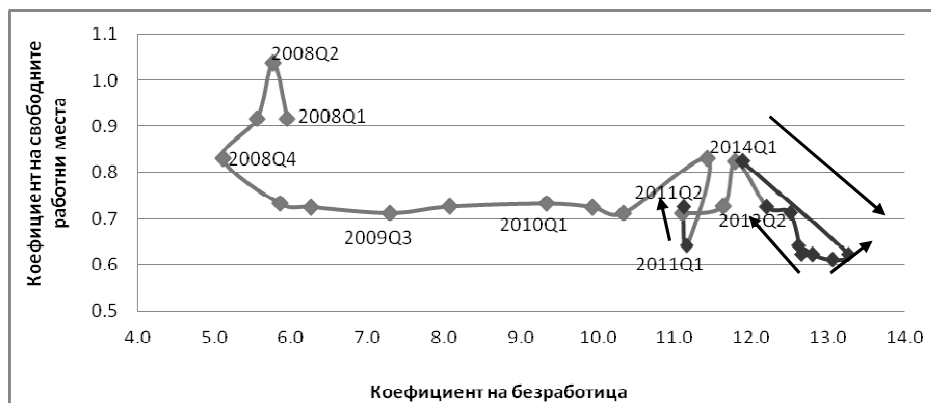
При анализа на състоянието на пазара на труда и по-конкретно на заетостта и безработицата в България, трябва да се отчита влиянието на хистерезиса. Последният се проявява в българската икономика като следствие от негативното влияние на глобалната икономическа криза. Последиците от нея върху българската икономика са свързани с влошаването на всички важни икономически показатели – спад на БВП и на производителността на труда, понижаване на общия показател за бизнес климата в страната, намаление на преките чуждестранни инвестиции, спад на износа, намаление на приходите от продажби във вътрешната търговия, ограничаване на

кредитната активност на банките, повишение на безработицата, ограничени държавни разходи и др. Финансовата и икономическата криза оказва негативно влияние върху трудовите пазари. Една от най-характерните последици върху тези пазари на страните-членки на ЕС, вкл. и България, е намалението на заетостта и увеличаване на безработицата. Констатира се изключително сериозни проблеми, свързани с безработицата при младежите и дългосрочно безработните лица и като последица от това – дисквалификация на работната сила. Не по-маловажна последица от икономическата криза са негативните очаквания, които въпреки че са трудно измерим психологически фактор, се превръщат в деструктивна икономическа сила, когато обхванат голяма част от хората (работодатели и заети лица). Поради бавното възстановяване на българската икономика, както и поради наличието на хистерезис, безработицата в България се задържа за дълъг период (2010-2014 г.) на високо равнище. Коефициентът на безработица в страната през 12.2013 г. (13.1%) е много над равнището, което е достигнато през 2008 г. и не се наблюдава тенденция към връщане на текущото равнище на безработицата към равновесните (естествени) стойности (виж фиг. 1 и 2). Ефектът на хистерезис се свързва с движението на кривата на Бевъридж през текущия период по нейната дължина, което води през следващия период до изместване на кривата надясно и нагоре, дължащо се на намаляващата вероятност за намиране на работа на дългосрочно безработните лица (Петков, 2011). Промяната се изразява в движение, обратно на часовниковата стрелка.

Както е видно от фиг. 14, през периодите 2011Q1-2011Q2 и 2012Q2- 2014Q1, в резултат от влиянието на финансовата и икономическа криза, се наблюдава ефекта на хистерезис. През посочените периоди безработицата намалява, докато равнището на свободните работни места нараства. (Наличието на хистерезис на пазара на труда в България за периода 2010-2011 г. се потвърждава и от други изследвания – Петков, 2011.) Една от основните причини за проявата на хистерезис е дългосрочната безработица и свързаната с това загуба на квалификация и умения за работа, влошаване на човешкия капитал, нежелание на работодателите да приемат на работа продължително безработни лица и др. Данните показват, че колкото по-дълго хората остава без работа, толкова по-малка е вероятността те да се върнат на работа. (Например, изследвайки пазара на труда в Белгия за периода 1998-2002 г., Соскх и Ричио (2013) установяват, че ако влизането на младите хора на пазара на труда се забави с една година, вероятността за намиране на работа през следващите две години намалява от 60 на 16% за мъжете и от 47 до 13% за жените.) Като се има предвид, че дългосрочната безработица в България през 2013 г. е на рекордно високо равнище (виж фиг. 15), ефекта на хистерезис е много по-силно изразен, отколкото в миналото. Пътят към възстановяване на кривата на Бевъридж е много различен от пътя, по който се е достигнало до крайното състояние.

Фигура 14

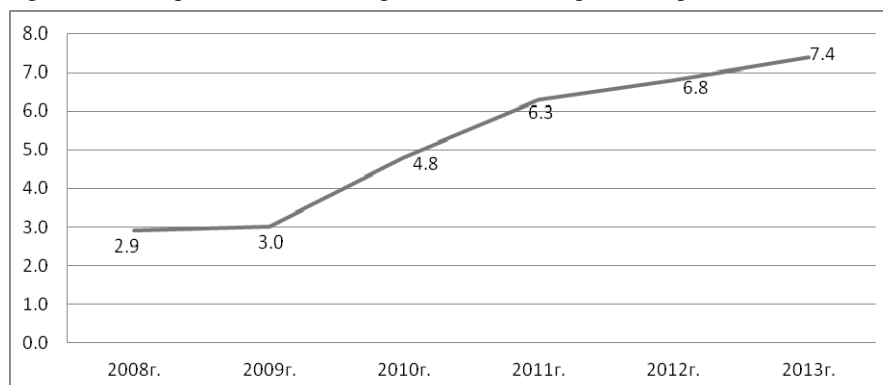
Крива на Бевъридж за България за периода 2008Q1-2014Q1¹³



Източник: Национален статистически институт, Пазар на труда, Краткосрочна статистика, Работни места и коефициент на свободните работни места – национално ниво; Пазар на труда, Наблюдение на работната сила, Коефициент на безработица (15 и повече навършени години) по тримесечия, <http://www.nsi.bg>.

Фигура 15

Коефициент на продължителна безработица в България за периода 2008г.-2013 г.¹⁴



¹³ За да се отстрани влиянието на сезонния фактор върху времевите редове, е приложен методът на отношенията на фактическите към изгладените стойности (мултипликативен модел; начин на осредняване за изглаждането на тренда – Endpoints weighted by 0.5). Чрез софтуерния продукт SPSS са получени променливите SAS (Seasonally adjusted series), представляващи сезонно коригираните времеве редове, изчистени от сезонни колебания и съдържащи само тренд и случайни колебания.

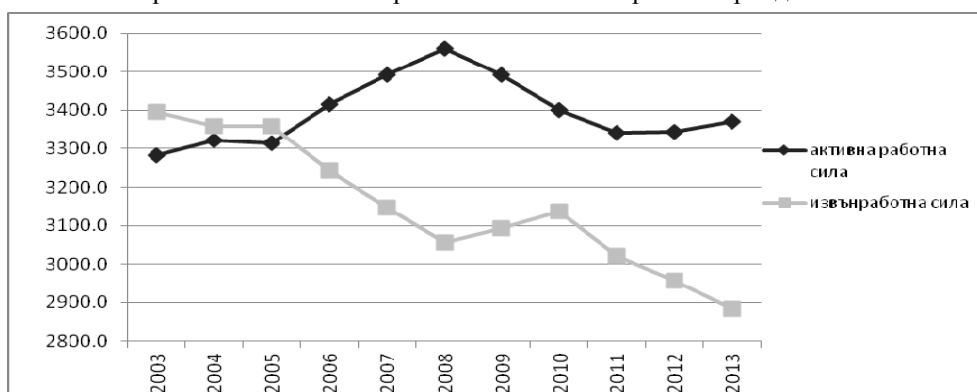
¹⁴ Показателят представлява относителен дял на продължително безработните лица (дванадесет месеца и повече) от икономически активното население – Национален статистически институт, Пазар на труда, Наблюдение на работната сила, Годишни данни, Коефициент на продължителна безработица по пол, <http://www.nsi.bg>.

Като други причини за проявата на хистерезис може да се посочат изтичането на таланти зад граница, негативните очаквания, липсата или неизползването на по-гъвкави форми на заетост и други несъвършенства на пазара на труда в България. Например по данни на Евростат¹⁵, през 2013 г. относителният дял на заетите лица, работещи при непълно работно време в България е най-нисък в сравнение с останалите европейски страни – 2.7%. Относителният дял на заетите лица, работещи на срочни трудови договори в България през 2013 г. е 5.6%. За сравнение, през 2013 г. тези показатели за Европейския съюз (ЕС-28) са съответно 20.3 и 13.8%.

Върху стойността на коефициента на Оукън влияние оказват множество фактори. Един от тях е прираста на работната сила и на производителността на труда. При нормални обществени, икономически, политически и други условия се приема, че ежегодно размерът на работната сила и нейната производителност се увеличават. Стойността на коефициента на Оукън ще намалява, ако прирастът на работната сила или увеличаването на нейната производителност се забавят (Спасов, 2008). Подобни тенденции се наблюдават през периода 2008-2010 г., като следствие от негативното влияние на световната икономическа и финансова криза върху състоянието на българската икономика. Това ясно се наблюдава на фиг. 15 и 16.

Фигура 16

Активна работна сила и извънработна сила в България за периода 2003-2013 г.



Източник: Национален статистически институт, Наблюдение на работната сила (лица на 15 и повече навършени години), <http://www.nsi.bg>.

От фиг. 16 е видно, че между измененията на стойностите на активната работна сила и на извънработната сила няма строга и еднозначна зависимост. Първата сила значително намалява за периода 2008-2011 г. (намалението е с 219 хил. души), а за периода 2011-2013 г. се увеличава, но в значително по-малка степен (увеличението е с 29.8 хил. души). Извънработната сила расте през 2010 г. спрямо 2008 г. с 80.3 хил.

¹⁵ Eurostat, Persons employed part-time – Total, % of total employment; Temporary employees as percentage of the total number of employees, by sex and age (%), (From 15 to 64 years) <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

души, но за периода 2010-2013 г. се наблюдава тенденция към намаление на този показател, като то е значително (с 253.4 хил. души). Това намаление обаче за периода 2010-2013 г. всъщност не е довело до голямо нарастване на активната работна сила за посочения период.

Фигура 17

БВП на един зает. Индекс на физически обем (съответния период на предходната година = 100, %)



* Данните за периода Q1'2012-Q4'2013 са предварителни.

Източник: Национален статистически институт, Макроикономическа статистика, Годишни данни, Производителност на труда- национално равнище, <http://www.nsi.bg>.

Както е видно от фиг. 17, през 2009 и 2013 г. се наблюдават тенденции към значително намаление на производителността на труда, измерена като БВП на един зает.

Друг важен фактор, който оказва влияние върху спецификата на зависимостта между съвкупното производство и равнището на безработица е големият относителен дял на скритата икономика в България. Този проблем има две измерения. Поради неотчитане от страна на част от фирмите на пълния обем на произвежданите стоки или сключваните сделки се занижава величината на действително създадения БВП. Същевременно поради затрудненията, които изпитват част от български домакинства, относителният дял на извършваните от тях непазарни производствени дейности (различни форми на домашно производство, ремонти и др.) е относително висок. Оценка за размера на скритата икономика в България от 1990 г. до сега варира между 16 и 38% от БВП^{16,17} (вж. също Belev, 2002; Feige, Urban, 2007; Schneider, 2006). Според различни оценки размерът на скритата икономика в страната за периода 2007-2008 г. е между 20 и 35% от БВП, а някои сектори като строителството и недвижимите имоти отчитат пред държавата по-малко от 50% от

¹⁶ Център за изследване на демокрацията (2011). Динамика на скритата икономика в България по време на криза, <http://www.csd.bg/>.

¹⁷ Център за изследване на демокрацията (2004). Скритата икономика в България, <http://www.csd.bg/>.

реалната стойност на извършените сделки.¹⁸ Направените социологически проучвания сред населението и бизнеса на извадков принцип, показват дори още по-високи равнища на скритата икономика – над 50-60% от съответния бизнес.¹⁹

Другото измерение на този проблем, който оказва влияние върху спецификата на изследваните зависимости, е свързано с високия относителен дял на скритата заетост в България. Например според проучване на Центъра за изследване на демокрацията²⁰, през 2013 г. относителният дял на лицата, работещи на основна работа без сключен трудов договор е 4%, а на лицата, работещи на допълнителна работа без сключен трудов договор е 32.2%. За сравнение тези показатели през 2003 г. са съответно 6 и 77.4%, през 2008 г. са съответно 5.6 и 51.5%, а през 2012 г. – 3 и 29%.

Високият относителен дял на скритата икономика в България води до изкривяване на съществуващата зависимост между съвкупното производство и равнището на безработица и съответно до промяна в стойността на коефициента на Оукън.

Върху конкретната количествена зависимост между съвкупното производство и равнището на безработица (и съответно върху коефициента на Оукън) влияние оказват и промените в структурата на безработицата по степен на образование и по професионален признак. Световната финансово-икономическа криза се отразява изключително неблагоприятно върху образователната и професионално-квалификационната структура на безработните лица. Най-силно и негативно е нейното влияние върху групите от най-образовани и най-висококвалифицирани безработни лица.

Таблица 5

Относителен дял на безработните лица по степен на образование за периода 2008-2013 г.

Степени на образование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Висше	10.0	10.8	11.1	11.8	12.6	13.8
Средно	47.5	53.1	56.5	55.8	57.2	56.3
Основно	31.6	27.4	24.3	24.0	22.4	22.6
Начално и по-ниско	10.9	8.7	8.1	8.3	7.9	7.3

Източник: Национален статистически институт, Пазар на труда, Безработни лица и коефициенти на безработица на населението на 15-64 навършени години, <http://www.nsi.bg>.

Както се вижда на табл. 5, за периода 2008-2013 г. относителният дял на безработните лица с висше образование нараства с 3.8 процентни пункта, а този на лицата със средно образование – с 8.8 процентни пункта. За посочения период относителният дял на безработните лица с основно образование намалява с 9

¹⁸ Център за изследване на демокрацията, 2007, <http://www.csd.bg/>.

¹⁹ Проект „Ограничаване и превенция на неформалната икономика”, Асоциация на индустриалния капитал в България и Конфедерация на независимите синдикати в България, 2011.

²⁰ Център за изследване на демокрацията (2013). Скритата икономика в България през 2013 г., <http://www.csd.bg/>.

процентни пункта, а лицата с начално и по-ниско образование – с 3.6 процентни пункта.

Таблица 6
Относителен дял на безработните лица по професионален признак за периода 2008-2012 г.

Професионален признак	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Специалисти	18.0	20.1	20.2	20.8	21.2
С работническа специалност	19.4	22.0	23.4	22.1	23.2
Без специалност	62.7	57.9	56.4	57.1	55.6

Източник: Агенция по заетостта, Годишни обзори (2008-2012 г.), <http://www.az.government.bg/>.

От табл. 6 се наблюдава, че относителният дял на безработните специалисти нараства с 3.2 процентни пункта, а на безработните лица с работническа специалност – с 3.8 процентни пункта. За посочения период делът на безработните лица без специалност намалява с 7.1 процентни пункта.

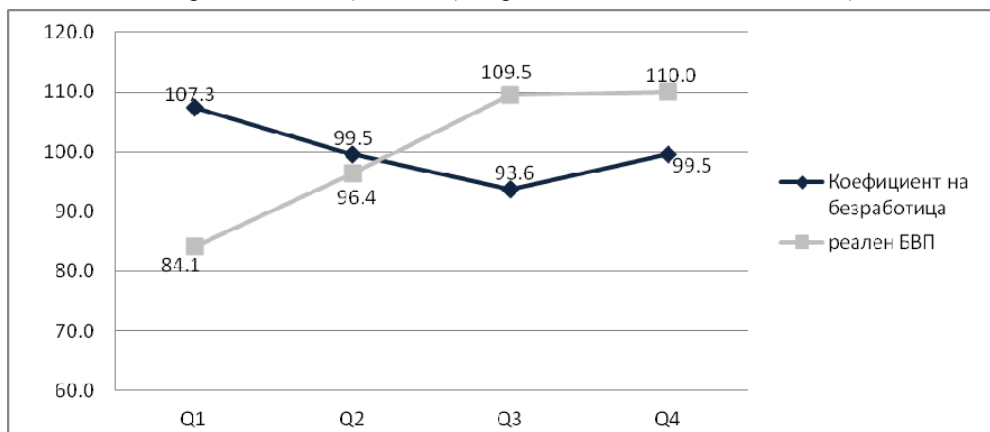
Следователно за периода 2008-2013 г. съществува тенденция към нарастване на относителния дял на безработните с висше и средно образование и на специалистите и лица с работническа специалност. Същевременно намалява делът на безработните с основно, начално и по-ниско образование и намалява този на безработните лица без специалност. Една от възможните причини за наблюдаваните тенденции е, че голяма част от прилаганите програми и мерки за заетост и обучения, финансирани от държавния бюджет и Оперативната програма „Развитие на човешките ресурси“, са насочени към безработните с основно и по-ниско образование и лицата без квалификация и специалност, с цел увеличаване на шансовете им на пазара на труда.²¹

Един от факторите, които оказват влияние върху стойността на коефициента на Оукън е сезонният фактор. Съгласно получените резултати, зависимостта между равнището на съвкупното производство и коефициента на безработица е по-силна и по-добре изразена в случаите, когато се използват тримесечни данни (в сравнение със случая, когато се използват годишни данни). За коефициента на Оукън, когато се използват тримесечни данни се получават следните стойности: 1.982 (разривен модел) и 1.386 (диференчен модел). Стойностите на този коефициент, когато се използват годишни данни са по-ниски: 1.078 (разривен модел) и 0.967 (диференчен модел). Това може да се обясни със силното влияние на сезонния фактор както върху реалното съвкупно производство, така и върху равнището на безработица в България. (Сезонният фактор е най-силно изразен в отраслите туризъм, селско стопанство, строителство и др.). Резултатите от сезонната декомпозиция на показателите коефициент на безработица и реален БВП са представени на фиг. 18. За изследване на сезонните колебания е приложен методът на отношенията на фактическите към изгладените стойности. Използван е мултипликативният модел.

²¹ Агенция по заетостта, Годишни обзори (2008-2012 г.), <http://www.az.government.bg/>.

Фигура 18

Сезонна декомпозиция на показателите: коефициент на безработица (15 и повече навършени години) и БВП (по средногодишни цени на 2005 г.)



Източник: Национален статистически институт, Икономическа статистика (Макроикономическа статистика, Пазар на труда), <http://www.nsi.bg>.

Сезонните индекси показват, че в изследваните времеви редове има силно изразена сезонност. Влиянието на сезонният фактор е по-силно изразено при показателя реален БВП, в сравнение с показателя равнище на безработица. При първия показател разликата между минималната и максималната стойност на сезонните индекси е 25.9 процентни пункта, а при втория – 7.8 процентни пункта. Най-ниската стойност на сезонните индекси за показателя реален БВП се наблюдава през първото тримесечие (84.1%), което съответства на най-висока стойност на сезонните индекси за показателя равнище на безработица (107.3%). От първото към третото тримесечие сезонните индекси за показателя реален БВП нарастват, а за показателя равнище на безработица – намаляват. Най-ниската стойност на сезонните индекси за последния се наблюдава през третото тримесечие (93.6%), което съответства на една от най-високите стойности на сезонните индекси за показателя реален БВП (109.5%).

Съгласно получените резултати, сезонните индекси за показателите реален БВП и равнище на безработица имат противоположна динамика на развитие, следователно изменението им се подчинява на едни и същи закономерности. Нарастването на стойностите на сезонните индекси за единия показател съответства на намаляване на стойностите на сезонните индекси за другия показател и обратно. С това може да се обясни по-силната зависимост между равнището на съвкупното производство и коефициента на безработица (и съответно по-високата стойност на коефициента на Оукън), когато се използват тримесечни данни.

Върху конкретната количествена зависимост между съвкупното производство и равнището на безработица (и съответно върху коефициента на Оукън) влияние оказват и редица други фактори, като например: пропорцията между използвания в производството труд и капитал; отрасловата структура на икономиката

(относителният дял на трудоемките и капиталоемките отрасли); съотношението между екстензивни и интензивни фактори на растежа; фирмената структура (относителен дял на малките, средни и големи предприятия) и др. (Пиримова, 2007).

4. Изводи и заключение

За периода 2004Q4-2009Q3 естественото равнище на безработица е сравнително постоянно и е около 6%. Този извод се потвърждава от следните факти:

- Ако се изследва зависимостта между равнището на безработица и инфлация в България за периода 2000M01-2014M03, то когато безработицата е около или под 6%, инфлацията значително нараства (фиг. 2).
- За периода 09, 10, 11.2008 г. на най-ниското равнище на безработица (5.2-5.4%) съответства най-високото равнище на инфлация в България (12.3-12.6%) за изследвания период.
- От годишните данни за равнището на безработица и инфлация за периода 2000-2013 г. е видно, че през 2008 г. безработицата в България достига най-ниската стойност (5.6%), а инфлацията – най-високата стойност (12%).
- През 2008 г. равнището на безработица в страната ни (5.6%) е по-ниско от средното равнище на безработица в Европейския съюз-27 страни (7%) и в Евроната-17 страни (7.5%).
- През 2008 г. равнището на безработицата е най-близо до естественото равнище, тъй като е налице най-ефективно съгласуване между търсенето и предлагането на труд (през този период най-ниското равнище на безработица се съчетава със сравнително висока стойност на коефициента на свободните работни места).

Ако се направят известни предположения, свързани с динамиката на структурната безработица в България, то естественото равнище на безработица в началото на изследвания период (2000Q1) е 5.4% и за периода 2000Q1-2001Q3 нараства с 2.4 процентни пункта. Естественото равнище на безработица за периода 2001Q4-2002Q4 е 7.8%, а за периода 2009Q4-2014Q2 е около 7.9%.

За коефициента на Оукън при прилагането на разривния модел, изразяващ се чрез формула (1), се получават следните стойности: 1.078 (годишни данни) и 1.982 (тримесечни данни). Следователно средната стойност на коефициента на Оукън при прилагането на разривния модел е около 1.5.

За коефициента на Оукън в случаите, когато се прилага диференциалният модел, изразяващ се чрез формула (2), се получават малко по-ниски стойности: 0.967 (годишни данни) и 1.386 (тримесечни данни). Следователно средната стойност на коефициента на Оукън при прилагането на диференциалния модел е около 1.2.

Съгласно получените линейни диференциални модели, за да не се допусне увеличаване на безработицата е необходимо реалният БВП да нараства спрямо предходната

година с 3.344% (годишни данни) или с до 4.409% (тримесечни данни), т.е. да расте средно с до 3.9%.

Стойността на коефициента на Оукън в България при прилагането на двата модела (разривен и диференчен) е в границите от 0.967 до 1.982, т.е. средната стойност е около 1.4. Обикновено при повечето изследвания, коефициентът на Оукън приема средна стойност около 2.5. Следователно зависимостта между равнището на безработица и реалното съвкупно производство в България за разглежданите периоди е по-слабо изразена в сравнение с останалите страни.

При тези условия, една стимулираща политика за ограничаване на безработицата трябва да се съобразява със следните обстоятелства:

Първо, за намаляване на цикличната безработица с 1 процентен пункт, реалното съвкупно производство трябва да нараства спрямо предходната година с около 1.4%.

Второ, за поддържане на стабилна заетост и недопускане на безработица, съвкупното производство (БВП) трябва да нараства спрямо предходната година с около 3.9%.

Една от мерките за намаляване на цикличната безработица е свързана с поддържане на високи темпове на БВП и ограничаване на текучеството на работната сила. В националната икономика текущото равнище на безработицата за 2013 г. е 12.9. За да се постигне намаление на цикличната безработица например с 2 процентни пункта е необходимо да се осигури висок годишен растеж на реалното съвкупно производство от 6.7%, т.е. 2.8% за намаление на цикличната безработица от 6.9 на 4.9% (при съотношение 1.4 : 1) и 3.9% за поддържане на стабилна заетост.

Получената по-ниска стойност на коефициента на Оукън за изследваните периоди може да се обясни с влиянието на множество фактори. Върху конкретната количествена зависимост между съвкупното производство и равнището на безработица влияние оказват ефектът на хистерезис, забавянето на прираста на работната сила и на производителността на труда, големият относителен дял на скритата икономика в България, промените в структурата на безработицата по степен на образование и по професионален признак, сезонният фактор, отрасловата и фирмената структура на икономиката и др.

В заключение може да се обобщи, че закономерността, формулирана от А. Оукън се проявява по особен, по-специфичен начин в условия на нестабилен икономически растеж и непрекъснати колебания на българската икономика за периода 2000-2013 г. Различни фактори оказват влияние върху коефициента на Оукън и променят неговата стойност. Независимо от това, законът на Оукън може да бъде полезен като инструмент при разработването на макроикономически политики и прогнози, но при условие, че се отчита съществуващата нестабилност. Постигането на сравнително постоянно и оптимално съотношение между реалното съвкупно производство и равнището на безработица е възможно при бъдещо стабилизиране на българската икономика и прилагането на балансиран подход към политиките по заетостта, безработицата, производителността на труда и икономическия растеж.

Използвана литература

- Агенция по заетостта. Годишни обзори (2008г.-2012г.), <http://www.az.government.bg/>.
- Асоциация на индустриалния капитал в България и Конфедерация на независимите синдикати в България. (2011). Проект „Ограничаване и превенция на неформалната икономика”.
- Дулевски, Л. (2009). Глобалната икономическа криза и предизвикателствата пред трудовите пазари. Годишник на УНСС, с. 287-324, <http://yearbook.unwe.bg/2009/6.pdf>.
- Мишев, Г., Гоев, В. (2010). Статистически анализ на времеви редове. София: „Авангард прима”.
- Национален статистически институт. <http://www.nsi.bg>.
- Петков, П. (2011). Регионален анализ на съответствието между търсенето и предлагането на труд в Република България. – Статистика, N 3-4, с. 31-51, <http://spisaniestatistika.nsi.bg/page/download.php?articleID=41>
- Пиримова, В. (2007). Зависимост между икономическия растеж и безработицата в България. – Научни трудове на УНСС, Том II, с. 57-84, <http://research.unwe.bg/br11/2.pdf>.
- Савов, С. (1993). Теория на пазарното стопанство. София: ИК „Люрен”.
- Савов, С., Миркович, К., Казаков, А., Йотова, Л., Гечев, Р., Статев, С., Ракарова, С., Атанасов, Т. (1998). Икономикс. София: „Тракия-М”.
- Спасов, Т. (2008). Макроикономикс. София: Университетско издателство „Стопанство”.
- Стойков, И., Цанов, В. (2010). Принципи на емпиричното изследване. СА „Д. А. Ценов”, Свищов, http://dlib.eacademy.bg/bitstream/handle/10610/1328/Principi_uchebno_posobie_proekt.swf?sequence=1.
- Франц, В. (1996). Пазарът на труда. София: издателство „Алтенбург”.
- Център за изследване на демокрацията. (2011). Динамика на скритата икономика в България по време на криза. <http://www.csd.bg/>.
- Център за изследване на демокрацията. Скрита икономика, <http://www.csd.bg/>.
- Център за изследване на демокрацията. (2004). Скритата икономика в България. <http://www.csd.bg/>.
- Център за изследване на демокрацията. (2013). Скритата икономика в България през 2013г. <http://www.csd.bg/>.
- Ball, L. (2009). Hysteresis in Unemployment: Old and New Evidence. – NBER Working Paper No. 14818 (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research).
- Belev, B. (2002). The Informal Economy in the EU Accession Countries. World Bank and Center for the Study of Democracy, Sofia.
- Bhaskar, V. J. (1990). Wage Relativities and the Natural Range of Unemployment. – Economic Journal 100 (Conference supplement): 60-66. JSTOR 2234184.
- Blanchard, O. J., Summers, L. H. (1986). Hysteresis and the European Unemployment Problem. – NBER Macroeconomics Annual 1: 15-78. doi:10.2307/3585159.
- Cockx, B. and Picchio, M. (2013). Scarring effects of remaining unemployed for long-term unemployed school-leavers. – Journal of the Royal statistical society, Vol. 176, Part 3.
- Daly, M. C., Fernald, J. G., Nechio, F. and Jordà O. (2014). Interpreting Deviations from Okun's Law. – FRBSF Economic Letter, Forthcoming.
- Diamond, P. A. (1982). Aggregate Demand Management in Search Equilibrium. – Journal of Political Economy 90(5), p. 881-894.
- Dixon, H. (1988). Unions, Oligopoly and the Natural Range of Employment. – Economic Journal 98 (393): 1127-1147. JSTOR 2233723.
- European Commission. Employment and Social Developments in Europe 2013, <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=11365&langId=en>.
- Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

- Feige, E., Urban, I. (2007). Measuring Underground (Unobserved, Non-Observed, Unrecorded) Economies in Transition Countries: Can we Trust GDP?. MPRA, University of Munich.
- Friedman, M. (1968). The Role of Monetary Policy. – American Economic Review 58: 1-17.
- Landmann, O. (1989). Verteilungskonflikte, Kapitalbildung und Arbeitslosigkeit. – In: Ramser, H. J. u. Riese, H. (Hrsg.). Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung. S. 59–85, Berlin: Springer.
- McDonald, I. M. (1987). Customer Markets, Trade Unions and Stagflation. – *Economica* 54 (214): 139-153. JSTOR 2554387.
- Modigliani, F. and Papademos, L. (1975). Targets for Monetary Policy in the Coming Year. – *Brookings Papers on Economic Activity*, p. 141-165. The Brookings Institution.
- Okun, A. M. (1962). Potential GNP: Its Measurement and Significance, American Statistical Association. Proceedings of the Business and Economic Statistics Section, Washington, p. 98-103.
- Phelps, E. S. (1968). Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium. – *Journal of Political Economy* 76: 678-711. doi:10.1086/259438.
- Schnabel, G. (2002). Output trends and Okun's law. – Bank for International Settlements, Working Paper, N 111, April.
- Schneider, F. (2006). Shadow Economies and Corruption all over the World: What Do We Really Know. Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.
- William Mitchell, J. Muysken. (2008). Full employment abandoned: shifting sands and policy failures. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

КОНКУРЕНТЕН ПРОФИЛ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ НА ХРАНИ В БЪЛГАРИЯ²

*Хранително-вкусовата промишленост е един от традиционните сектори на реалната икономика, развивани в България независимо от икономико-политическите условия. Нещо повече, до 2007 г. страната е нетен износител на храни за Европа, Близкия и Далечния изток. През последните години обаче се забелязва сериозна промяна, като след 2007 г. се отчита рязко повишаване на вноса на храни у нас и сега страната е **нетен вносител** на храни и напитки. При това вносът на храни от ЕС превишава близо два пъти износа на храни за европейските държави. Всичко това показва, че има нарушения в конкурентния профил на производителите на храни в България, особено след приемането ни в ЕС.*

Идентифицирани са и са открити основните причини, които стоят зад загубата на конкурентни предимства на българските производители на храни. По този начин основният изследователски въпрос се свежда до следното: кои са факторите, формиращи конкурентния профил на производителите на храни в България, които допринасят за влошаването на конкурентните позиции на българските фирми в сравнение с техните европейски съперници?

Проблемите са разглеждани в две основни плоскости: фактори, формиращи конкурентния профил на сектора, и фактори, формиращи конкурентния профил на предприятията, произвеждащи храни. Основният обект на наблюдение е българският производител на храни, който представлява самостоятелен правен субект, регистриран според българското търговско законодателство, извършващ основната си дейност в страната и деклариращ основна дейност. Производство на храни според КИД-2008. Не се разглежда националността на собственика на капитала или пазара, на който предлага своите продукти (български, европейски, извън ЕС).

JEL: D24; L16; L66

1. Въведение

Производството на храни е един от най-важните сектори на реалната икономика, доколкото е свързано не само с използване на националните природни ресурси, но и с изхранването на населението. Осигуряването на евтини и качествени хранителни

¹ Николай Щерев е от УНСС, тел.: 02-8195412; e-mail: ind.business@unwe.bg

² Публикацията е осъществена чрез финансовата на подкрепа на фонд „Научни изследвания“ на МОН чрез проект ДМУ 02-24/2009.

продукти може да бъде основен стълб на икономическата и на социалната политика на България. Развитието на хранително-вкусовата промишленост е един от главните двигатели на развитието на икономиката и на цялата държава след Освобождението до наши дни. Именно поради това данните за изоставането на производството на храни през последните години будят безпокойство за развитието на цялата икономическа система в страната.

Във връзка с това е необходимо да се намери отговор на въпроса кои важни характеристики на производството на храни в България, които „карат“ хранителната индустрия да изостава от общото икономическо развитие на страната, са се променили (респ. влошили) през последните няколко години. **Какво се случва с производството на храни в България през последните 5 години?**

В редица публикации са показани сериозните проблеми пред производството и производителите на храни в България през последните години. От тях могат да се систематизират следните по-значими проблемни области:

1. Производството на храни е тясно свързано и зависимо от развитието на ресурсната база за производство на храни, приоритет на аграрния бизнес. Публикациите (Иванова, Щерев и Харизанова, 2011; Mishev et al., 2003 and 2003a; Ivanov, 2009; Noev, 2003; и др.) недвусмислено показват, че през последните 20 години земеделските стопанства и продукцията им непрекъснато се влошават в т.ч.: тяхната производствена структура, база и организация; то и технологичното обслужване и т.н. Крайният негативен резултат, който се пренася и увеличава при производството на храни, е непрекъснато **влошаване на качеството** и **намаляване на количеството** произвеждани първични хранителни продукти от аграрните стопанства в България.³
2. Специфично изискване пред производителите на храни е нарастващият брой (особено след пълноправното членство на страната в ЕС) на **техническите и технологичните изисквания**, които трябва да бъдат изпълнявани. Разбира се, всички тези изисквания целят да подобрят качеството на произвежданите храни, както и да увеличат безопасността на храните и здравето на хората, но в много от случаите българските производители се оказват неподготвени за тяхното изпълнение. Например още преди 2007 г. българските производители на храни е трябвало да изпълнят високите (за тях, б. а.) изисквания на стандартите от серията ИСО 9000 и НАССР. Според оценките на ефекта от внедряването на тези стандарти основният резултат е ликвидация на бизнеса, особено на по-малките производители, което **влошава конкурентната структура в сектора**. Този ефект е най-осезаем за традиционни за България хранителни специализации като производство на млечни продукти, на месо и месни продукти, преработка на плодове и зеленчуци и др. (Koreva et al., 2011)

³ Вж. подробно аграрните доклади на МЗХ, <http://www.mzh.government.bg/mzh/Documents/reports.aspx>

3. Статистическите данни показват⁴, че производителите на храни са предимно малки и средни предприятия (МСП), което поражда редица проблеми пред развитието и растежа на фирмите от този сектор:
- недостатъчна и дори слаба кооперация между фирмите, произвеждащи храни, както и липса на трайни взаимоотношения между производителите на храни и земеделските стопанства. Като основни причини за отсъстващите взаимовръзки могат да се разглеждат структурните промени както в земеделските стопанства, така и в производството и продажбата на храни в страната, вкл. навлизането на редица европейски търговски вериги, които има трайни взаимоотношения с други, утвърдени европейски производители на храни;
 - влошаване на логистиката и доставката на храни поради намаления размер на производителите. Това е резултат както от приемане на индивидуални стандарти за производство на храни, така и от влошената инфраструктура в много от българските региони;
 - в допълнение, намаляващият размер на производителите на храни води до забавен трансфер на технологии и понижава способността за замяна на физически и морално остарели технологии с нови, иновационни, и по-производителни такива. Ефектът е още по-осезаем поради наличието на бариери при участие в различни програми на ЕС за иновации, технологии и технологичен трансфер (например в обхвата на ОП „Конкурентоспособност”);
 - малкият размер на предприятията от сектора може да се приеме и като бариера пред развитие на потребителските пазари поради невъзможност да се отговори на промените на потребителското поведение. През последните 10 години покупките на храни се пренасочват от търговски точки на производители към големи търговски вериги, които в голямата си част са „недостъпни“ за малките фирми. Това се потвърждава от факта, че вносът на храни през последните години надхвърля близо два пъти тяхното производство в страната.
4. Проблемите на българските производители на храни се задълбочават и от непрекъснатото **влошаващата се национална инфраструктура**, в т.ч.:
- технологична – поради физическо и морално остаряване на техниката, технологията и индустриалното оборудване, с което разполагат производителите на храни;
 - пътна – поради високата възраст на търговските автомобили; бавната и частично разрушена пътна инфраструктура; недостатъчното алтернативни транспортни средства и неизградеността на важни инфраструктурни съоръжения (например интермодални терминали, логистични центрове и др.);
 - трудова – поради влошаване на структурата и качеството на работната сила; засилване миграцията в градовете и т.н.

⁴ Вж. данните за многоотрасловата бизнес-статистика на НСИ, <http://www.nsi.bg/>.

Посочените проблеми са само част от картината, описваща състоянието на производството на храни в България през последните над 10 години. Изготвени са много анализи, доклади и публикации, свързани с тези въпроси, които предупреждават за задълбочаващите се проблеми в наблюдавания сектор. Въпреки това обаче досега не са предприети административни и други публични мерки за разрешаване на поне част от съществуващите проблемни ситуации.

Представените обобщения дават ориентир за бъдещото изменение на производството на храни в страната, но не извеждат конкретни причини за това състояние на сектора. За целта е необходимо да се оценят основните конкурентни предимства на производителите на храни.

2. Теоретични основи

Обобщавайки световните учени-икономисти, развили теорията за конкурентоспособността, не могат да се пропуснат имената на: Адам Смит, Дейвид Рикардо, Дж. Мил, Дж. Робинсън, Й. Шумпетер, П. Хайне, Ф. Хайек, Ф. Найт, М. Портър и др. (McConnell, Brue and Flynn, 2011; Porter, 1998). В българската научна общност трябва да се споменат Мл. Велев, Ив. Дочев, Ив. Ангелов, Й. Илиев, Т. Ненов, Д. Стоянов, М. Рибов и др. (Ангелов, 2003; Й. Илиев (ред.), 2006, 2012; Щерев, 2012, 2013 и др.).

Поради многообразието от теории за конкуренцията и конкурентоспособността, както и за да разберем по-добре проблемите на конкурентоспособния растеж, е необходимо да се изведат основните направления на конкурентоспособността от 17 век досега:

- Понятието за конкуренция се свързва с възникването на съвременната икономическа теория. Тази концептуална рамка е заложена в разбирането на Адам Смит (Smith, 1932, р. 329), че „... като цяло, ако някой сектор на икономиката или отделна форма на труд са носители на обществени предимства, те ще бъдат по-свободни и ще определят конкуренцията и ще създават повече блага...“ По този начин Смит разпознава конкуренцията като основна движеща сила в икономиката. Той (пак там, с. 456) дава и дефиниция за конкурентно предимство (сравнително предимство), като казва, че „... в максимална степен всеки стопански субект няма да направи сам нещо, ако това му струва повече, отколкото да го купи.“
- Тезите на Адам Смит са развити от последователите на неокласическата школа (Д. Рикардо, Дж. Мил и др.). Те дефинират основните типове конкуренция: свършена конкуренция; олигопол и монопол. По-късно Дж. М. Кейнс пише, че свършената конкуренция е „... пазарна ситуация, в която един продавач не може да влияе върху равнището на цената“. По този начин при свършена конкуренция отделният стопански субект не може да реализира повече от нормалната печалба (Robinson, 1933).

- За съвременното разбиране на конкуренцията са важни публикациите на М. Портър (Porter, 1998). В тях той свързва конкуренцията със способността за свободен изход или навлизане на пазара. Така най-печелившите пазари лесно ще привличат повече предприемачи. По този начин, докато входът на пазара за нови играчи не се „задръсти“ от желаещи, нормата на допълнителна печалба ще клони към нула (съвършена конкуренция). Портър посочва също, че базово условие за създаване на конкурентно предимство е специализацията. Според него евтината работна ръка и евтините първични ресурси не могат да бъдат източник на конкурентни предимства, той като тяхната добавена стойност е твърде ниска. По този начин конкурентните предимства дават възможност да се максимизира добавената стойност и да се постигне премиална цена (Warf, Stutz, 2009).

Така разгледаната концепция за конкурентоспособността по правило се отнася до националната икономика. През последните години с разширяването на световното икономическо сътрудничество конкурентоспособността се свързва с възможността един производител да издържи съревнованието с чуждите конкуренти в условия на отворен пазар, при което на национално равнище се постига ускорено повишаване на реалния БВП. Това разбиране е вложено в основата на провеждания анализ на конкурентоспособността на нациите от Международния икономически форум (Schwab, 2011).

Проблемът за конкурентоспособността обаче не е самоцел на държавното управление. Много по-често тя се създава и управлява на фирмено равнище. Във връзка с това трябва да посочим разбирането на М. Портър, че конкурентоспособността на фирмите се свързва с тяхната способност да създават достатъчно висока стойност, така че да отговорят на международното съперничество.

Долар и Улф (2003) разширяват понятието, като установяват, че основно изискване пред международната конкурентоспособност е достъпът до високи технологии и до високоспециализирани и скъпоплатени служители. Дън (1990) разширява още повече обхвата на конкурентоспособността, обвързвайки я със степента на отвореност на икономиката и нейната способност да се променя и адаптира във времето.

При определяне на конкурентоспособността на фирмата е необходимо да се посочи дефиницията на ДиКруз (1992), според когото тя изразява вътрешните способности на фирмата да разработва, произвежда и продава своите продукти по-добре, отколкото това правят нейните конкуренти. При това се отчита не само пряката конкуренция, но и тази на целия продуктов пазар (по цени и основни характеристики на продукта).

Поради невъзможността да се обхванат всички гледни точки на разбирането за конкурентоспособност, в табл. 1 са прездавани най-значимите теоретични концепции за разкриване на потенциала за конкурентоспособен растеж на фирмата.

Разбирането на теорията за конкуренцията и конкурентоспособността помага за построяване и изследване на конкурентния профил на индустриалните производители и по-конкретно на производителите на храни, което е в основата на представената по-нататък методология.

Таблица 1

Дефиниции за конкурентоспособност

Автор(и)	Съдържание на фирмената конкурентоспособност
O'Farrell, Hitchens, 1998	Конкурентоспособността на фирмата се изразява в конкурентоспособност на нейните продукти. Така тя се изчислява чрез индивидуални индикатори за качеството или за представянето на фирмата като административни разходи и др.
Skinner, 1985	Конкурентоспособността се представя чрез показателя за възвръщаемост на разходите.
Geroski, Jacquemin, 2001	Конкурентоспособността се представя чрез един основен фактор на икономическата дейност – производителност на ресурсите. Дадена фирма е конкурентоспособна, ако за едно и също качество използва същото или по-малко количество производствени фактори в сравнение с конкурентите.
Kaplan, Norton, 2000	Конкурентоспособността се изразява чрез дългосрочната ефективност на фирмата.
Crosby, Ishikawa	Конкурентоспособността е израз на качеството на всяка фирмена дейност, вкл. и нейното управление.
Bruning, Lockshin, 1995	Конкурентоспособността изразява вътрешния капацитет на фирмата да постигне дългосрочните си цели.

Източник: Илиев (ред.), 2006; Илиев (ред.), 2012.

3. Методология

Конкурентният профил изразява оценка на отклонението на наблюдаваните производители от прието за стандарт състояние, характеризиращо високо равнище на конкурентоспособност. При това се определят:

- характеристики, свързани с постигане на конкурентоспособен растеж, които се разглеждат като основни стълбове на конкурентния профил;
- еталон и методика за присвояване на оценки (в съпоставка с еталона) по всяка от характеристиките на конкурентоспособния растеж.

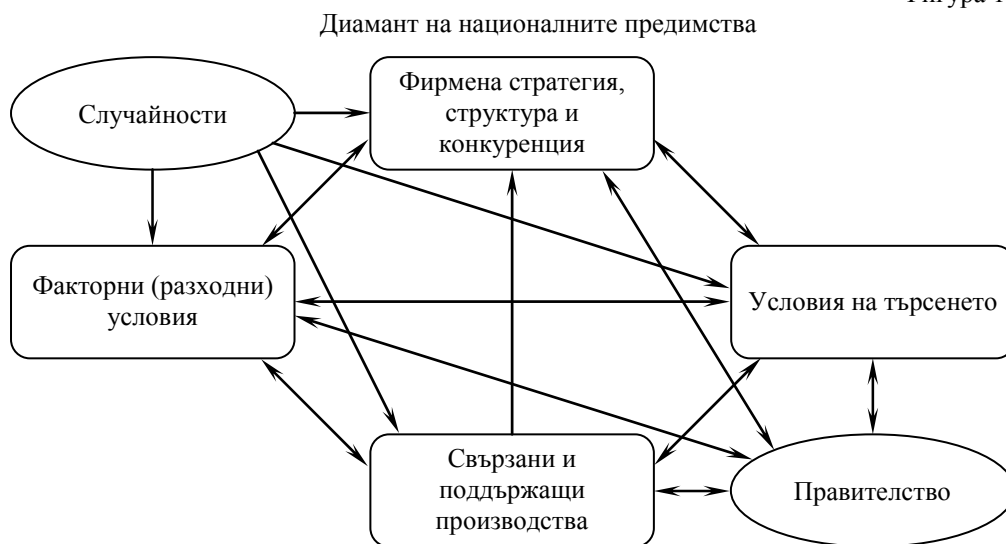
3.1. Фактори на конкурентоспособност

Както беше посочено, оценката на конкурентоспособността зависи от фокуса на нейното наблюдение. И тъй като става дума за конкурентоспособност на цял сектор от реалната икономика (С 10 Производство на храни), състоящ се от много на брой малки, средни и големи производители, оценката на конкурентоспособния растеж трябва да бъде насочена към две основни равнища: сектор и производител.

1. На равнище „сектор“ растежът зависи от изменението на пазарната структура и държавните политики, които помагат за реструктурирането на икономическата система. Най-добре моделът е представен от Портър, който предоставя комплекс от секторни и национални фактори, които се свързват със създаването на

конкурентни предимства чрез определяне на т.нар. диамант на националните предимства (вж. фиг. 1).

Фигура 1



Източник: Porter, 1990.

Основните направления за създаване на конкурентни предимства могат да се обобщят по следния начин:

- Фактори на средата.⁵ Тази група се свързва със степента на развитие на страната. Те изразяват резултатите от реструктурирането на икономическата система в резултат от предходно приети управленски политики и решения. По такъв начин влиянието на тази група се свързва не с въздействието на отделните съставни в сегашния момент, а с това какъв ще е ефектът от тях през следващия период. В тази група се включват:
 - трудовите фактори: количество, качество, опитност, разходи;
 - природните ресурси: количество, качество, достъпност, разходи за обработка на земята, използване на водата и др.; източници на възобновяема енергия;
 - науката: развитие на националната научноизследователска система, вкл. техническа и пазарна. Тя се създава във университетите, държавните или частните лаборатории; научните и приложните изследвания и др.
 - капиталът: количество на свободния капитал и разходи за неговото усвояване;

⁵ Влиянието на факторните условия според различните региони може да бъде оценено според методиката на Я. Невима (вж. Nevima, Ramík, 2010; Nevima, Melecký, 2011; Kiszová, Nevima, 2012).

- инфраструктура: изграденост и качество; разходи за нейното включване и ползване, като тук се включва както транспортната инфраструктура, така и комуникационната, пощенската, комуналната, здравеопазването, културата и образованието.
- Фактори на търсенето. Те се свързват със степента на развитие на пазарите, респ. с техния размер и качество. Важността на тази група произтича от изискването бизнесът да отговаря на нуждите и потребностите на пазара. Така факторите на търсенето „притискат“ фирмите да се развиват чрез ускорени технологични и продуктови иновации. Към тази група се причисляват: сегментирането на пазарите; общото търсене на купувачите; динамиката и направлението на изменение на търсенето на купувачите и т.н.
- Фактори на поддържащите индустрии. Те са резултат от особеностите на производствените системи, и по-конкретно от необходимостта от суровини и материали. Конкурентоспособността на фирмите зависи от конкурентоспособността на всички равнища на производствената система, разположени преди и след фирмата. Това разбиране е заложено и в новата стратегическа програма за развитие на индустрията и нейната конкурентоспособност на ЕС – Стратегия 2020. Към тази група се отнасят: сътрудничеството с доставчици; кооперирането по звена на индустриалната верига и др.
- Фактори на фирмената стратегия. Независимо че фирмените стратегии са носители на конкурентоспособността на микроикономическо равнище, тук се отчита националната база от управленски решения. Така стратегическите решения при управлението на една бизнес-организация се ограничават от разработените и достъпните стратегии за управление на бизнеса. В тази група фактори се отчитат: наличието и опитността на национални консултанти; кооперирането при вземане на управленски решения (т.нар. отворено управление) и т.н.

Оценката на посочените фактори и включването им при конструиране на конкурентен профил може да се извърши посредством разнообразни скали за оценка: от 3-степенни (лошо, добро, много добро); през скали на Ликерт (5-степенни); до 7- и повече степенни скали. За целите на това изследване е избрана 10-степенна скала за оценка (табл. 2).

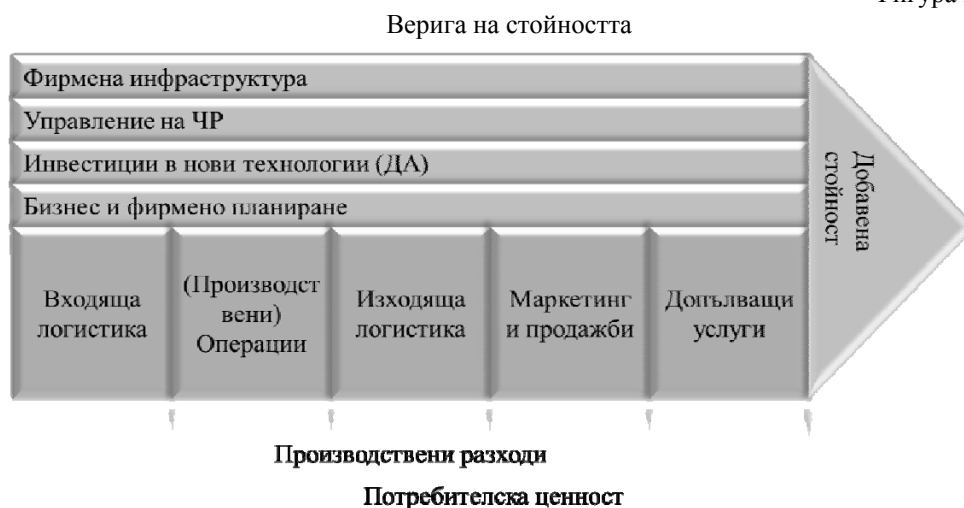
2. На равнище „производител“ конкурентоспособният растеж зависи от вътрешните резерви при изпълнение на основните производствени и управленски дейности, които помагат на фирмата успешно да се адаптира към изменящата се икономическа структура. Най-подходящ инструментариум дава Портър – той предоставя комплекс от бизнес-фактори, които се свързват със вътрешните способности за създаването на конкурентни предимства чрез определяне на т.нар. верига на стойността (фиг. 2).

Таблица 2

Скала за оценка на секторната конкурентоспособност

Оценка	Значение на оценката
1 –	Условията предполагат прекратяване на дейността
2 –	Условията затрудняват в много голяма степен обичайната дейност на фирмата
3 –	Условията затрудняват в значителна степен обичайната дейност на фирмата
4 –	Условията затрудняват незначително правенето на бизнеса на фирмата
5 –	Условията не влошават, но и не подпомагат развитието на бизнеса на фирмата
6 –	Условията подпомагат незначително бизнеса на фирмата
7 –	Условията подпомагат значително осъществяването на обичайната дейност на фирмата
8 –	Условията подпомагат в много голяма степен осъществяването на обичайната дейност на фирмата
9 –	Условията водят до голямо нарастване на стойността на бизнеса на фирмата
10 –	Условията създават уникални условия за развитие на фирмата

Фигура 2



Източник: Porter, 1996, p. 61-78.

Най-важните направления, свързани с придобиването на вътрешни конкурентни предимства според фиг. 2, са:

- Основни дейности. Фокусират се върху производствената дейност на фирмата. Те изразяват фирмата като най-малката икономическа система и включват дейностите, които отговарят за входа, трансформацията и изхода на продуктите и материалните потоци от нея. Сред тях се отчитат:
 - входяща логистика – процесът на доставка и съхранение на необходимите суровини и материали за производството;

- производствени операции – изразяват стъпките на трансформацията на входящите суровини и материали до готов продукт;
 - изходяща логистика – включва процеса на съхранение и разпределение на готовите продукти до клиентите или търговските посредници на фирмата;
 - маркетинг и продажби – определя се от процеса на управление на купувачите във фирмата;
 - допълнително обслужване – включва разнообразни дейности по създаване на добавена стойност чрез предоставяне на съпътстващи основната продажба технически и пазарни услуги за клиентите като монтаж; информационно обслужване; техническа консултация; сервиз и гаранционно обслужване; места за паркиране и др.
- Допълващи дейности. Фокусират се върху управлението на фирмата и включват широк кръг от управленски подкрепи за основната дейност като:
 - Снабдяване – изразява процеса на поръчване и разпределение на материалите в самата бизнес-организация. Важен аспект е разпределението на финансовите активи по основните дейности на фирмата;
 - управление на човешкия капитал – включва процеса на подбор, назначаване, мотивиране и оценяване на човешкия капитал на фирмата. Друга важна дейност е обучението на персонала и неговата достатъчна квалификация за изпълнение на специализираните основни дейности;
 - технологии⁶ – включват процеса на управление на необходимата за основните дейности инфраструктура. Важни аспекти тук са разпределението на информацията (при отворено управление) и защитата на правата на интелектуалната и индустриалната собственост;
 - фирмена инфраструктура – това са всички съпътстващи дейности и управлението на всички допълнителни системи, без които бизнесът не може да съществува. Към тях се отнасят счетоводно отчитане, правно консултиране, охрана и сигурност и т.н.

По аналогия с оценката на секторните фактори оценката на вътрешните способности може да се извърши посредством разнообразни скали за оценка, като за целите на това изследване отново е избрана 10-степенна скала за оценка (табл. 3).

⁶ Вж. по-подробно Балтов, 2008; Балтов, Костадинов и др., 2009; Борисов, Балтов, 2010; Благоев, 2013.

Таблица 3

Скала за оценка на фирмената конкурентоспособност

Оценка	Значение на оценката
1 –	Фирмата не разполага с базови за производството ресурси в направлението
2 –	Фирмата разполага само с основни за производството ресурси в направлението
3 –	Фирмата разполага с по-лоши в сравнение с конкурентите основни за производството ресурси в направлението
4 –	Фирмата разполага с идентични (сходни) с конкурентите основни за производството ресурси в направлението
5 –	Фирмата разполага с по-добри в сравнение с конкурентите основни за производството ресурси в направлението
6 –	Фирмата има изградена система за непрекъснато подобряване на равнището на съответното направление
7 –	Фирмата извършва анализ и управлява повече от едно от разгледаните направления
8 –	Фирмата има изградена структура за непрекъснато наблюдение на най-добрите практики в направлението
9 –	Фирмата непрекъснато подобрява направлението над очакванията на клиентите
10 –	Фирмата използва най-доброто (иновационното) в направлението

3.2. Конструирание и анализ на конкурентен профил

Конструирането на конкурентния профил на производителите на храни и последващата оценка на конкурентоспособния им растеж чрез анализ на особеностите на конкурентния им профил се провежда в две стъпки:

- факторен анализ на характеристиките на конкурентоспособността;
- корелационен анализ между характеристиките на конкурентоспособността и факторите на растежа.

Поради показаното многообразие от характеристики на конкурентоспособността, формиращи конкурентния профил на секторно и на фирмено равнище, е необходимо да се избере съвкупност от фактори за наблюдение, която в най-пълна степен е свързана с растежа на наблюдаваните производители на храни.

а) Избор на фактори за наблюдение

Факторите на конкурентоспособността⁷, които ще бъдат наблюдавани и анализирани, могат да се разделят в четири основни групи:

- Основни фактори – свързани са с различни аспекти на създаване, производство и продажба на продукти на фирмата. Те определят начина на изпълнение на основните дейности на фирмата, заложили във веригата на стойността (вж. фиг. 2). Към тях отнасяме 13 фактора (вж. табл. 4).

⁷ Отделните автори определят различна съвкупност от подходящи фактори на конкурентоспособността за различните дейности и равнища на анализ. Направеното тук ограничение е свързано с управлението на добавената стойност на продукта, което е в основата на маркетинговата теория (вж. Стоянов, 2001; Щерев, 2012 и др.).

Таблица 4

Основни фактори на фирмената конкурентоспособност

Дизайн на опаковката	Наименование на продукта
Естетичност (красота на дизайна) на храните	Престиж на производителя на храни
Качество на допълващите услуги	Трайност/срок на използване на храните
Качество на основния хранителен продукт	Физически свойства (обем, цвят, мирис и др.) на храните
Комплексност на допълващи услуги	Химически свойства (формула, състав, елементи и др.) на храните
Многофункционалност на опаковката	Цена на един продукт
Надеждност на използване на храните	

- Допълващи фактори – изразяват различни аспекти от управлението на фирмата и нейните ресурси. Те определят начина на изпълнение на допълващите дейности на конкурентоспособността на фирмата, заложили във веригата на стойността (вж. фиг. 2). От тази група се разглеждат 7 фактора, представени на табл. 5.

Таблица 5

Допълващи фактори на фирмената конкурентоспособност

Достъп до финансови средства	Притежание на специфични нови технологии
Качество на техническия (производствения) персонал	Сила на притежавано марково име
Качество на управленския персонал	Степен на лоялност на клиентите
Притежание на специфични нови машини и оборудване	

- Бизнес фактори – изразяват влиянието на развитието на сектора върху съвкупността на алтернативни бизнес-решения. Те определят влиянието на отделните основни елементи на диаманта на националните предимства (факторни условия, свързани производства, фирмени стратегии и конкуренция, условия на търсенето) (вж. фиг. 1). В тази група попадат 10 бизнес фактора (табл. 6).

Таблица 6

Бизнес фактори на секторната конкурентоспособност

Благоприятна географска локализация на фирмата и звената ѝ	Наличие на дългосрочни договорености на фирмата с търговски посредници и дистрибутори
Достъп до финансови ресурси	Наличие на дългосрочни договорености с ключови клиенти
Качество и ползотворност на взаимодействието с научноизследователски организации и висши училища	Равнище на квалификация и опит на персонала и на мениджърите
Наличие на дългосрочни договорености на фирмата с доставчици на ресурси	Равнище на техниката и технологията
Наличие на дългосрочни договорености на фирмата с други фирми от същия сектор (т.е. участие в кълъстер)	Разполагаемост с качествени материални ресурси

- Национални фактори – включват се основни направления, свързани с изпълнение на ролята на държавата и стохастичния характер на развитие на икономиката. Те

определят влиянието на отделните съпътстващи елементи на диаманта на националните предимства (вж. фиг. 1). В тази група попадат 12 национални фактора (табл. 7).

Таблица 7

Национални фактори на секторната конкурентоспособност

Достъп до финансиране	Наличие и равнище на развитие на необходимата за фирмата инфраструктура
Държавна, общинска и друга корупция	Наличие на научноизследователски ресурси (база) за фирмата
Интензивност на конкуренцията в страната	Наличие на трудовия пазар на необходимата за фирмата квалифицирана работна ръка
Интензивност на конкуренцията между предприятията в сектора	Подпомагане от браншови организации
Интензивност на конкуренцията при поява на нови конкуренти.	Равнище на инфлацията
Климатични условия	Финансова стабилност на страната

б) Оценка на наблюдаваните фактори

Оценката на факторите се извършва според предложените 2 скали за оценка – за фирмените и за секторните фактори на конкурентоспособността.

Факторният анализ се извършва според равнището на оценка на фактора (от 10 степенна скала). Оценката може да бъде:

- **Абсолютна** – изразява степента на въздействие (от крайно негативно, през неутрално, до крайно позитивно) на всеки от наблюдаваните 42 фактора на конкурентоспособността. Използваната скала може да се резюмира до следната:

традиционно решение 1-2-3-4-5 модифицирано традиционно решение 6-7-8-9-10 иновативно (уникално) решение

- **Относителна** – изразява отношението между две абсолютни оценки за степента на въздействие на някой от наблюдаваните фактори. Относителната оценка е възможна единствено при фирмените фактори, доколкото секторните оказват влияние върху конкурентоспособността на всички фирми от даден сектор. Тази оценка може да се направи при следните бази:
 - *средна оценка* – изразява наличието на относителни предимства спрямо средния представител на сектора. При това се отчита силата на конкурентните предимства спрямо всички други фирми от сектора, като се има предвид разпределението на фирмите по разпределението на Парето;
 - *оценка за лидера на пазара* – изразява отдалечеността на фирмените бизнес-решения от тези на водещата(ите) фирма(и) в сектора;
 - *оценка за нуждите на потребителя на пазара* – изразява степента на отдалеченост от нуждите на потребителя. Този измерител е свързан повече с потенциала за бъдещи продажби, доколкото всички конкуренти от сектора

може да са еднакво отдалечени от нуждите на потребителя. Такъв тип относителна оценка е възможен единствено по отношение на основните производствени фактори на конкурентоспособността, които в голяма степен определят добавената стойност на фирмата и могат да бъдат съпоставени с търсената такава стойност от клиентите на пазара.

Оценката попада в интервала [0,1; 10] за абсолютните стойности на отдалечеността и в интервала [10.0%; 1000.0%] за относителните стойности на отдалечеността.

- **Претеглена** – изразява адаптирана абсолютна оценка според изразена степен на важност на фактора на конкурентоспособност. Претеглената оценка най-често се свързва с основните производствени фактори на конкурентоспособността и оценката за важността им от гледна точка на потребителя.

Доколкото степента на важност за потребителя варира в интервала [0; 1] в абсолютни стойности и в интервала [0.0%; 100.0%] за относителни, то и претеглената оценка ще бъде в интервала [0; 10].

Многобройните измерения на наблюдаваните фактори на конкурентоспособността предполагат оценките в различните им параметри да бъдат синтезирани до една обобщена оценка. Това налага използване на двустепенен метод на приспособяване на оценките, който се състои от:

- **Вътрефакторен корелационен анализ.** Доколкото корелационният анализ се използва за установяване или отсъствие на зависимост между две променливи, вътрефакторният се прилага за установяване на зависими абсолютни оценка на различните конкуренти на пазара по отделните фирмени фактори на конкурентоспособността. За целта се използват методите на параметрична корелация (измерена чрез коефициента на Пийърсън) и непараметрична корелация (измерена с коефициента на Спийрман).
- **Медуфакторен корелационен анализ.** Изразява степента на зависимостта между различните конкурентообразуващи фактори. При това се отчита доколко управлението на един от факторите влияе върху управлението на останалите в рамките на групата за наблюдение. При този анализ се използват методите на параметрична корелация (измерена чрез коефициента на Пийърсън) и на непараметрична корелация (измерена с коефициента на Спийрман).

Медуфакторният корелационен анализ предполага извършване на вътрешна оценка на отделните фактори на конкурентоспособността чрез приспособяване на резултатите то вътрефакторния корелационен анализ. Така получените данни от последния могат да бъдат трансформирани според степента и силата на установените корелационни зависимости и степента на тяхната статистическа сигурност, както следва:

- ++ висока – повечето от абсолютните стойности на един конкурентообразуващ фактор по отделни измерители силно корелират помежду си;
- + средна – повечето от абсолютните стойности на един конкурентообразуващ фактор по отделни измерители умерено корелират помежду си;

- частична зависимост – няколко от абсолютните стойности на един конкурентообразуващ фактор по отделни измерители умерено или слабо корелират помежду си;
- липса на зависимост – няколко от абсолютните стойности на един конкурентообразуващ фактор по отделни измерители слабо корелират помежду или повечето от тях са независими.

4. Анализ на данните

Анализът на конкурентния профил на производителите на храни в България се основава на 138 фирмени допитвания, извършени чрез интервюта с техните ръководители/собственици в рамките на проект ИНИ ДМУ 24/2009 г.

Наблюдението обхваща близо 3%⁸ от производителите на храни в България (спрямо техния брой през 2010 г.) в 6 основни за страната хранителни специализации: преработка на месо; преработка на мляко; производство на брашно и зърнени изделия; производство на теста и тестени изделия; преработка на плодове и зеленчуци; производство на други хранителни продукти.

Разпределението на наблюденията по тези специализации е представено на табл. 8.

Таблица 8

Брой и относителен дял на наблюдаваните фирми според тяхната специализация

Специализация	Брой на производителите (за 2010 г.)	Отн. дял (%)	Брой на фирмите в наблюдението	Отн. дял (%)
Производство на храни (ОБЩО)	4829	100.0	138	2.9
Преработка на месо	491	10.2	19	3.9
Преработка на плодове и зеленчуци	329	6.8	5	1.5
Преработка на мляко	296	6.1	12	4.1
Производство на брашно и зърнени изделия	155	3.2	10	6.5
Производство на теста и тестени изделия	2652	54.9	48	1.8
Производство на други хранителни продукти	583	12.1	44	7.5

Източник: Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/database и собствени изчисления.

Оценката на конкурентния профил на изследваните фирми, произвеждащи храни, се извършва според представената методическа последователност на анализа.

⁸ Изборът на фирмите е на случаен принцип по списък с регистрирани производители на храни в Агенцията по безопасност на храните.

4.1. Анализ на конкурентния профил на предприятията, произвеждащи храни

Анализът се провежда поотделно за всяка от 4-те групи фактори на конкурентоспособността.

Първо, анализ на основните производствени фактори. Съобразно извършените наблюдения върху изучаваните 13 основни производствени фактора те могат да бъдат класифицирани в 3 групи според тяхната средна абсолютната оценка и степента им на важност за потребителя:

- **значими** за фирмената конкурентоспособност, оценени със степен на важност над 14% и средна абсолютна стойност на фактора над 7.50 лв. цена на един продукт; качество на основния хранителен продукт;
- **умерено значими**, оценени със степен на важност между 7-11% и средна абсолютна стойност на фактора между 6.91 – 7.50) – физически и химически характеристики на храната; надеждност и трайност/срок на използване; престиж на производителя; естетичност (красота на дизайна);
- **малко значими** – това са останалите 5 основни производствени фактора, които са оценени със степен на важност 4-5%, и средна абсолютна стойност на фактора 5.38 – 6.73.

Данните позволяват да се идентифицират два основни проблема:

- Конкурентната борба между фирмите на пазара се основава главно върху цената на продукта, т.е. привлекателна е по-ниската цена. Това обуславя и умерената значимост на факторите на конкурентоспособността, свързани с качеството на суровините.
- На заден план остават пазарните средства за конкурентна борба, които в най-пълна степен се свързват със създаването на добавена стойност за клиентите на хранителни продукти.

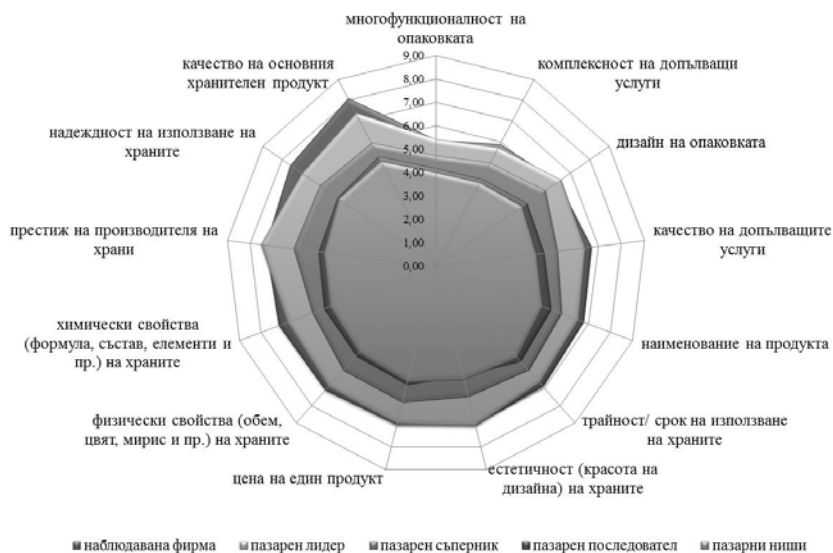
При анализ на основния фирмен (факторен) конкурентен профил (вж. фиг. 3) се установява, че наблюдаваните фирми са много близо разположени до лидерите на своите пазари според абсолютните оценки на тези конкурентни фактори. В същото време те значително са различават по своя профил от останалите групи конкуренти – съперници, последователи и заемащи ниши.

При построяване на профил на разликите между отделните конкуренти (вж. фиг. 4) се установява още един интересен факт – разликите в абсолютните стойности между тях са значително по-малки, отколкото е изоставането на производителите от нуждите на потребителите!⁹

⁹ Нуждите на потребителите са оценени от самите мениджъри като предполагаемото от тях „търсено състояние на всеки един от наблюдаваните фактори“. Анкетиранияте мениджъри сами установяват, че не предлагат това, което търсят техните клиенти.

Фигура 3

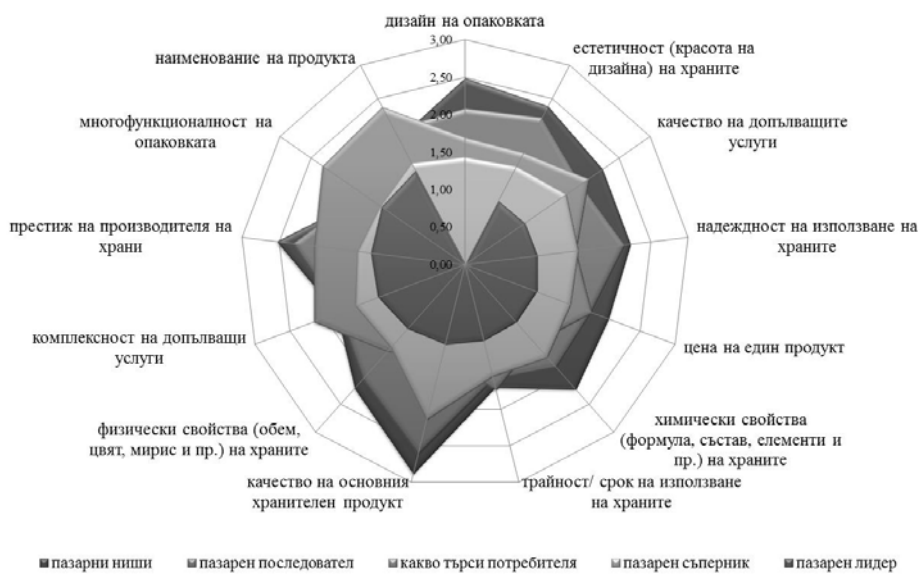
Конкурентен профил на основните производствени фактори на конкурентоспособността според абсолютните стойности на факторите



Източник: Данни от наблюдението и собствени изчисления.

Фигура 4

Конкурентен профил на разликите на основните производствени фактори на конкурентоспособността според абсолютните стойности на факторите



Източник: Данни от наблюдението и собствени изчисления.

Второ, анализ на допълнителните производствени фактори. Съобразно извършените наблюдения върху изучаваните 7 допълнителни производствени фактора те могат да бъдат класифицирани в 3 групи според средната им абсолютна оценка:

- **умерено добре развити** за фирмената конкурентоспособност (средна абсолютна стойност над 6.87) – качество на управленския и на техническия (производствения) персонал; степен на лоялност на клиентите.
- **положително развити** (средна абсолютна стойност 6.46 – 6.67) – сила на притежавано марково име; притежание на специфични нови машини и оборудване;
- **неутрални** (средна абсолютна стойност под 6.00) – притежание на специфични нови технологии; достъп до финансови средства.

При анализ на конкурентния профил за тази група фактори (вж. фиг. 5) се установява не само, че наблюдаваните фирми са много близо разположени до лидерите на пазара според абсолютните оценки на конкурентните фактори, но и ги превъзхождат по качество на управленския и на техническия (производствения) персонал и степен на лоялност на клиентите. По едно от най-значимите конкурентообразуващи направления – притежание на специфични нови технологии, техника и машини, наблюдаваните фирми значително изостават от лидерите на пазара.

Фигура 5

Конкурентен профил на допълнителните производствени фактори на конкурентоспособността според абсолютните стойности на факторите



Източник: Данни от наблюдението и собствени изчисления.

Трето, анализ на бизнес-стратегииите като фактори на секторната конкурентоспособност. Оценката обхваща предложените 10 фактора на фирмените стратегии. Данните от наблюдаваните производител позволяват фирмените стратегии да бъдат разделени в 3 групи според степента на тяхното използване и получавания за фирмите ефект, както следва:

- **положително развити** (средна абсолютна стойност над 6.40) – разполагаемост с качествени материални ресурси; равнище на техниката и технологията; равнище на квалификация и опит на персонала и на мениджърите;
- **неутрални** (средна абсолютна стойност 4.67 – 5.49) – наличие на дългосрочни договорености на фирмата с доставчици на ресурси; ключови клиенти и търговски посредници и дистрибутори;
- **слабо развити** (средна абсолютна стойност под 3.49) – качество и ползотворност на взаимодействието с научноизследователски организации и висши училища; наличие на дългосрочни договорености на фирмата с други компании от същия сектор (т.е. участие в клъстер).

Обобщеният конкурентен профил на бизнес стратегииите на производителите на храни е представен на фиг. 6.

Фигура 6

Конкурентен профил на бизнес-стратегииите като секторни фактори на конкурентоспособността според абсолютните стойности на факторите



Източник: Данни от наблюдението и собствени изчисления.

Четвърто, анализ на националните факторни условия при производството на храни – провежда се с посочените 12 национални факторни условия за правене на бизнес в сектора.

Факторните променливи не са добре развити в страната, като най-високата оценка е „неутрална“ (респ. средна абсолютна стойност 5.52). Въпреки това данните от наблюденията позволяват факторите да бъдат групирани в 3 групи, както следва:

- **неразвити** (средна абсолютна стойност над 5.50) – климатични условия; стабилност на националната валута;
- **лошо развити** (средна абсолютна стойност 4.83 – 5.33) – наличие и равнище на развитие на необходимата за фирмата инфраструктура; наличие и достъп до ресурси, вкл. финансови и трудови; интензивност на конкуренцията, вкл. между предприятията в сектора и международна конкуренция;
- **много лошо развити** (средна абсолютна стойност под 4.30) – подпомагане от браншови организации и научноизследователска база; финансова стабилност; държавна, общинска и друга корупция.

Обобщеният конкурентен профил на националните фактори на конкурентоспособността е представен на фиг. 7.

Фигура 7

Конкурентен профил на националните фактори на конкурентоспособността според абсолютните стойности на факторите



Източник: Данни от наблюдението и собствени изчисления.

В обобщение на направения анализ може да се направи изводът, че конкурентните фактори не се управляват добре от фирмите, произвеждащи храни в страната.

Основният подход, прилаган при управлението на конкурентоспособността, е производствения. Така най-добре използваните фактори на конкурентоспособност (на умерено добро равнище с абсолютни средни стойности 6.93 и 6.64) са основните и допълнителните производствени фактори на конкурентоспособността. В същото фирмите не разполагат с качествени модели на фирмени стратегии и те не оказват почни никакво влияние върху конкурентоспособността (средна абсолютна стойност 5.37), докато индустриалната политика за този сектор по-скоро пречи за повишаване на конкурентоспособността на производителите на храни (с абсолютни средни стойности 4.69 – 4.63).

Анализът на факторите на конкурентоспособността показва най-големите слабости на фирмите и на държавната политика при повишаване на конкурентоспособността на сектора С10 Производство на храни. За да се анализира в дълбочина влиянието на отделните фактори за постигане на растеж на фирмите и на сектора, обаче е необходимо да се проведе корелационен и регресионен анализ на взаимовръзката „фактори на конкурентоспособността – индустриален растеж“.

4.2. Корелационен анализ

Корелационният анализ на данните по всяко от разгледаните 4 направления позволява да се направят следните обобщения:

- Основните производствени фактори могат да се разделят в три групи:
 - **независими** (отсъства статистически значима корелационна зависимост при $\alpha > 0.05$) – трайност/срок на използване на храните; наименование на продукта; естетичност (красота на дизайна) на храните и дизайн на опаковката;
 - **частично зависими** (налице е слаба корелационна зависимост с коефициент под 0.300, но с висока статистическа значимост при $\alpha < 0.05$) – престиж на производителя на храни и качество на допълващите услуги;
 - **напълно зависими** (налице е силна корелационна зависимост с коефициент над 0.500 и с висока статистическа значимост при $\alpha < 0.05$) – цена на един продукт; качество на основния хранителен продукт; физически свойства (обем, цвят, мирис и др.) и химически свойства (формула, състав, елементи и др.) на храните.
- Допълващите производствени фактори също могат да се разделят в 3 групи, както следва:
 - трудови – качество на управленския и Качество а техническия (производствения) персонал;
 - фактори на притежанието – притежание на специфични нови машини и оборудване и степен на лоялност на клиентите;
 - капиталови – достъп до финансови средства и притежание на специфични нови технологии.

Така определените групи не са статистически зависими една от друга, а съществува висока степен на статистически значима корелация между факторите от тях.

Междофакторен корелационен анализ се провежда между абсолютните стойности на вътрешните и външните фактори на конкурентоспособността. Използват се методите на параметрична корелация (измервана с коефициента на Пийърсън) и на непараметрична корелация (измервана с коефициента на Спийрман).

- Налице е силна статистически значима корелация (с корелационни коефициенти над 0.550 и статистическа значимост при $\alpha < 0.05$) между всички основни и допълващи фирмени конкурентни фактори. Данните показват, че всяка една от основните дейности зависи в достатъчно висока степен от изпълнението на допълващите дейности. Силата на тази зависимост обаче, измерена чрез коефициентите на корелация (съответно коефициентите на Пийърсън и на Спийрман), не е еднаква. Оттук можем да открием няколко групи фактори:
 - Най-силно зависимите основни фактори на конкурентоспособността са следните: физически и химически свойства на храните; качество на допълващите услуги наименование на продукта. Те зависят достатъчно силно от допълващи фактори като качество на управленския персонал; притежание на специфични нови машини, оборудване и нови технологии.
 - Най-малко зависимите сред основните фактори са: трайност и естетичност на храните, дизайн на опаковката, комплексност на допълващи услуги. Това са и основните факторите за качество, които са с потенциал за повишаване на конкурентоспособността, понеже не са в „полезрението“ на производителите на храни.
 - Във връзка с това допълващите фактори, които не се използват ефективно за подобряване на конкурентоспособността и могат да се приемат като фактори с потенциал, са: качество на управленския персонал, притежание на специфични нови машини, оборудване и нови технологии.
- Налице са силни или умерени статистически значими корелационни зависимости между повечето от основните и допълващите фирмени фактори, от една страна, и секторните фактори на конкурентоспособност, от друга.
 - Най-силно зависимите фирмени фактори от равнището на използваните бизнес-стратегии са свързани с производственото качество на продукта.
 - Не е изненада, че най-зависими от равнището на фирмените стратегии са допълващите фирмени фактори, основани на ресурсите – притежание на специфични нови машини, оборудване и нови технологии.
 - В най-голяма степен зависими от националните факторните условия са технологичните производствени факторите, а най-независими – трудовите.
 - Интересен е фактът, че пълноправното членство на страната в ЕС не е достатъчно използвано национално факторно условие за повишаване на конкурентоспособността на производителите на храни. Други факторните

условия с потенциал за повишаване на конкурентоспособността са свързани с развитие на системата за научни изследвания, както и с развитие на националната и секторната инфраструктура.

5. Заключение

Българската хранително-вкусова промишленост става все по-слаба през последните години, като процесът е особено ускорен след приемането на страната за пълноправен член на Европейския съюз през 2007 г. Влошаването на бизнес-климата в този сектор от реалната икономика е в резултат от недостиг на управленски фактори, както и от липсата на значими факторни условия за растеж на сектора.

Анализът на конкурентния профил на производителите на храни показва следните слаби страни, които е наложително да бъдат решавани приоритетно през новия програмен период (2014-2020 г.):

- Производителите на храни не използват ефективно вътрешните конкурентни фактори. Практиката показва, че те продължават да разчитат единствено на по-ниските цени, обусловени от по-незадоволителното качество, като основна опорна точка за постигане на по-добри конкурентни позиции. Поради това производителите изостават по използване на важни конкурентни фактори като технологично развитие и технологичен трансфер, развитие на продуктовете предложения и усъвършенстване на услугите и т.н.
- На секторно равнище не се използват важни за индустриалния растеж фактори като коопериране и специализация. В съответствие с това отсъстват трайни взаимоотношения както с други производители на храни, така и с доставчици на суровини и с ключови клиенти.
- Производителите на храни не прилагат стратегически инструменти за управление. Вследствие на това те разчитат средата да им „предостави“ конкурентни възможности, а не търсят средства и техники сами да си създадат подобни условия.
- Прави впечатление, че производителите на храни разчитат на човешкия фактор за постигане на конкурентоспособност, но не използват това по правилния начин. Те се опират на ниското заплащане на труда, а не на развитието на качествената страна на трудовия фактор. В резултат почти отсъства партньорство с университети или изследователски лаборатории, което затруднява разработването и успешното предлагане на пазар на нови продукти и/или на нови производствени технологии.

В обобщение процесът на влошаване на конкурентния профил на българските производители на храни може да бъде спрян чрез промяна на отношението на самите производители към слабите позиции в техните конкурентни профили. Това е свързано с търсене на средства и възможности за разширяване на партньорството и кооперирането между „бизнес – държава – образователни и научни организации“.

Такава промяна обаче изисква и комплекс от политики и стимули на национално равнище.

Използвана литература

- Geroski, P., Jacquemin, A. (2001). Barriers to Entry and Strategic Competition. Taylor & Francis Ltd, UK.
- Ivanov, B. (2009). An Assessment of the Competitiveness of the Dairy Food Chain in Bulgaria. Enlargement Network for Agripolicy Analysis, Study1, <http://www.euroqualityfiles.net/AgriPolicy/Report%202.1/Bulgaria%20Agripolicy%20D2-1.pdf>
- Kaplan, R., Norton, D. (2000). The Strategy Focused Organization. HBS Press, USA.
- Kiszová, Z., Nevima, J. (2012). Usage of analytic hierarchy process for evaluating of regional competitiveness in case of the Czech Republic. 30th International Conference on Mathematical Methods in Economics, Silesian university in Opava, School of Business Administration in Karvina, p. 402-407.
- Kopeva, D., Blagoev, D., Sterev, N. (2011). Bulgarian Food Industry Growth and Trade with BRIC Countries. ACTA Scientarum Polonorum Oeconomia 10 (3), p. 13-24.
- MAF. <http://www.mzh.government.bg/mzh/Documents/reports.aspx>
- McConnell, C., Brue, St. L., Flynn, S. M. (2011). Economics: Principles, Problems, and Policies. – The McGraw-Hill Series in Economics.
- Mishev, P., Ivanova, N., Davidova, S. (2003). Key Developments in the Agri-Food Chain and on Restructuring and Privatisation in the CEE Candidate Countries. Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, http://ec.europa.eu/agriculture/publi/reports/agrifoodchain/2002_en.pdf
- Nevima, J., Melecký, L. (2011). Regional competitiveness evaluation of Visegrad Four countries through econometric panel data model. 10th International Conference of Liberec Economic Forum, Technical university of Liberec. Faculty of economics, p. 348-361.
- Noev, N. (2003). Restructuring and FDI in the Bulgarian Wine Industry. <http://www.vdqs.net/documents/2003Buda/papiers/noev.pdf>
- O'Farrell, P. N., Hitchis, D. W. N. (1988). The Relative Competitiveness and Performance of Small Manufacturing Firms in Scotland and the Mid-west Ireland: An Analysis of Matched Pairs. – Regional Studies, 22, p. 399.
- Porter, M. E. (1988). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.
- Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1996). What is strategy?. – Harvard Business Review, November – December, p. 61-78.
- Robinson, J. (1933). The Economics of Imperfect Competition. London: Macmillan.
- Schwab, K. (ed.). (2011). The Global Competitiveness Report 2011-2012.
- Skinner, W. (1985). Manufacturing: The Formidable Competitive Weapon. New York: Wiley.
- Smith, A. (1933). The Wealth of Nations. <http://www.bibliomania.com/2/1/65/112/frameset.html>.
- Warf, F., Stutz, B. (2007). The World Economy: Resources, Location, Trade and Development (5th ed.). Upper Saddle River: Pearson.
- WCY. (2002). World Competitiveness Yearbook. IMD Lausanne, Switzerland.
- Ангелов, И. (2003). Икономика на България и ЕС – Стратегия за догонващо икономическо развитие до 2020 г. ИИ на БАН и Фондация „Фр. Еберт”, С.
- Балтов, М. (2008). Предизвикателства пред финансирането на малките и средни предприятия с иновационна активност – регионална перспектива. – Икономически изследвания, N 4.
- Балтов, М., Костадинов, К.и др. (2009). Икономика и бизнес планиране за технологично ориентирани малки и средни предприятия. С.: АИ „Проф. Марин Дринов”.

- Благоев, Д. (2013а). Добри иновационни практики. С.: ИК – УНСС.
- Борисов, Б., Балтов, М. (2010). Управление на публични проекти. Варна: РИС.
- Варамезов, Л. и Николов, Е. (2009). Модернизация и фирмена конкурентоспособност – теоретични и практически аспекти и ефекти. – Алманах научни изследвания, N 9, с. 5-42.
- Велев, Мл. (2007). Клъстърен подход за повишаване на конкурентоспособността. С.: Софттрейд.
- Захариева, Г. (2007). Измерване на националната конкурентоспособност. Свищов: СА "Д. А. Ценов".
- Илиев, Й. (2008). За конкурентоспособен растеж на българската индустрия. – Икономически алтернативи, N 4, с. 3-12.
- Илиев, Й. (2008). Конкурентоспособният растеж – главно предизвикателство пред българската индустрия. – Икономическа мисъл, N 5, с. 66-80.
- Колектив (ред. Й. Илиев). (2006). Конкурентоспособност на българските индустриални фирми. Изследователска тема, С.: УИ „Стопанство”.
- Колектив (ред. Й. Илиев). (2012). Конкурентоспособност на експортноориентираните индустриални фирми. Изследователска тема, С.: ИК – УНСС.
- Маринов, Г., Велев, Мл. и Гераскова, О. (2008). Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност: Теоретични и приложни аспекти. С.: Институт по мениджмънт и предприемачество; Институт за малък и среден бизнес; Информа Интелект.
- Ненов, Т. (2008). Управление на конкурентоспособността и растежа. Варна: Наука и икономика; Икономически университет – Варна.
- Стоянов, Д. (2001). Маркетинг в индустрията. С.
- Щерев, Н. (2012). Някои проблеми на конкурентоспособността на българските индустриални предприятия. – В: Научни трудове на УНСС, Т. 3, с. 98-158.

ЕФЕКТИ ОТ ПОВИШАВАНЕТО НА РАЗМЕРА НА АКЦИЗА НА ТЮТЮНЕВИТЕ ПРОДУКТИ ВЪРХУ ОБЩЕСТВЕНОТО ЗДРАВЕ И БЮДЖЕТНИТЕ ПРИХОДИ В ЕС

Представена е спецификата на данъчното облагане върху тютюневите изделия, влиянието му върху потреблението на тютюневите продукти, респ. върху общественото здраве, както и върху контрола върху разпространението на тютюневите изделия в международен и европейски план. Посочени са ползите за националната икономика и държавния бюджет от повишаването на данъците върху тютюневите изделия и реакцията на тютюневата индустрия в резултат от това повишение. Особено внимание е обърнато върху въздействието на високите данъци върху увеличаването на цените на тютюневите изделия, респ. върху ограничаването на потреблението им сред младото поколение и хората с ниски доходи. На базата на добрите международни практики са дадени препоръки към националните стратегии за формиране на оптимални равнища на данъчното облагане на тютюневите продукти.

JEL: I180, I190, H51, H21

Въведение

„Захарта, ромът и тютюнът са стоки, които не са от първа необходимост за живота на хората, но се потребяват от почти всички хора, и следователно са изключително подходящи за облагане с данъци. ... Хората би следвало да бъдат освободени от някои данъци – от тези, с които се облагат стоките от първа необходимост за живота на хората, както и от тези, които се налагат за използването на определена държавна инфраструктура. По този начин работещите бедни (the labouring poor) ще могат да живеят по-добре (защото ще имат необходимите им стоки от първа необходимост), но и да работят за по-ниски заплати, както и да продават своята продукция на по-ниски цени. Ниските цени на стоките от първа необходимост ще доведат до ръст в тяхното търсене, а оттам и до ръст в търсенето на труда на тези работещи, които ги произвеждат. Това в крайна сметка ще доведе до повишаване на благосъстоянието на работещите бедни. Така тяхното общо потребление ще нарасне, а заедно с него и приходите за държавния бюджет, които идват от данъците върху

¹ Светла Бонева е д-р, доц. в Университет за национално и световно стопанство – София, тел. 0888-506856, e-mail: svetla_bogdanova@yahoo.com.

потреблението на тези стоки, които не са от първа необходимост за хората и за които данъците ще се запазят”.

Адам Смит²

Във всички страни по света тютюневите продукти са най-високо облаганата с данъци потребителска стока. Стойността на акцизите, с които се облагат, често надхвърля 50% от тяхната крайна продажна цена. Общо за целия свят това осигурява на правителствата приходи от акцизи на стойност 400 млрд. долара годишно. Въпреки високите данъци търсенето на тютюневи продукти е голямо в почти всички страни, а многонационалните компании в тютюневата индустрия се радват на високи печалби. Важен, но малко известен факт е, че 58% от крайната продажна цена на една кутия цигари в страните от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) отива за акцизи³, 15% – за ДДС, 10% – за дистрибуторите и търговците и едва 17% – за производителите (в тях се включва както себестойността на продуктите, която е минимална, така и печалбата на производителя, неговите разходи за маркетинг и реклама на продуктите и др.).

За извършване на качествена оценка на въздействието на европейския правен акт – Директивата за структурата и ставките на акцизите, прилагани върху промишлено обработен тютюн, върху българската икономика са необходими определени *основни познания* по отношение на политиките в тази област на международно, европейско и национално равнище, както и *критично-аналитични обобщения на ефектите за националните икономики от прилаганите мерки в областта на данъчното облагане на тютюневите изделия*. Те ще подпомогнат въвеждането на адресатите на оценката на въздействието в контекста на проблема и спецификата на икономическия сектор, с който е свързана конкретната оценка. В случая те се отнасят до:

- облагането с данъци като механизъм за подобряване на общественото здраве;
- спецификата на данъчното облагане на тютюневите изделия;
- влиянието на данъка върху потреблението на тютюневите продукти;
- ползите за националната икономика и държавния бюджет от увеличаването на данъците върху тютюневите продукти;
- данъчното облагане и контрола върху разпространението на тютюневите изделия в международен и европейски план;
- “за” и “против” повишаването на данъците върху тютюневите изделия и реакцията на тютюневата индустрия;
- новото законодателство на Европейския съюз по отношение на тютюневите продукти.

² Смит, 1976, с. 474-476.

³ Phillip Morris International, http://www.pmi.com/eng/tobacco_regulation/tobacco_taxation/pages/tobacco_taxation.aspx; Европейско респираторно общество; Организация за изследване на рака във Великобритания; Европейска кардиологична мрежа.

1. Облагането с данъци като механизъм за подобряване на общественото здраве

Облагането с данъци е най-ефективният и икономичен начин за ограничаване на потреблението на тютюневи изделия, особено сред младото поколение и хората с ниски доходи. Тази политика се подкрепя от Световната здравна организация (СЗО) и Световната банка. Рамковата конвенция за контрол на тютюна (Jha and Chaloupka, 1999) на СЗО също акцентира върху данъчното облагане като основна част от една всеобхватна политика, насочена към ограничаване на тютюнопушенето.

Ако политиката се прилага правилно, *ефективността от данъчното облагане на тютюневите продукти* се засилва от последващото повишаване на цените на тютюневите изделия, което автоматично *ограничаваша достъпа на населението* и най-вече на хората с по-ниска покупателна способност до тези продукти. За тях, както и за младите, които е по-вероятно да не пушат или да започват да го правят, поскъпването на тютюневите изделия ги прави по-недостъпни и по-малко привлекателни.⁴

Младите хора са особено чувствителни към увеличаването на цените и могат да намалят (Lantz, Jacobson, Warner, Wasserman, Pollack, Berson, Ahlstrom, 2000) тютюнопушенето от два до три пъти повече в сравнение с по-възрастното поколение. Например *Програмата за контрол на тютюнопушенето*, въведена в Ню Йорк през 2002 г. от кмета Майкъл Блумбърг, включва повишаване на данъците на тютюневите изделия. След прилагането на програмата, процентът на пушачите сред тинейджърите намалява от 17.6% през 2001 г. до 8.5% през 2007 г. – равнище, което е с близо две трети по-ниско от средното за същата възрастова група в САЩ за 2007.⁵

Фактите обаче не показват промяна в политиката в международен план. Според съвременните данъчни практики равнищата на данъците върху тютюневите изделия не биха могли да доведат до ограничаване на тютюнопушенето. Националните министерства на здравеопазването разбират ползите от повишаването на данъците върху тютюневите изделия, но размерът на данъците се контролира от министерствата на финансите. За съжаление често комуникациите между двете министерства е ограничена, поради което министерствата на финансите обикновено разглеждат тютюневите изделия единствено като източник на приходи, без да оценяват социалната и икономическата цена на тютюнопушенето. Те често са в близки отношения с тютюневите компании, които активно лобират срещу повишаването на данъците върху тютюна.

Тютюневата индустрия изтъква некоректно, но убедително, че това е неподходящ или неефективен начин за ограничаване на тютюнопушенето, защото стимулира нелегалната търговия с тютюневи изделия. Ето защо при формулиране на данъчната политика по отношение на акцизите върху тези продукти е важно да се следят действията на тютюневия бизнес, който инвестира сериозно в установяване на връзки с финансовите и данъчните власти.

⁴ http://www.who.int/tobacco/framework/WHO_FCTC_english.pdf.

⁵ Cigarette use among high school students ..., p. 797-801, <http://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwrhtml/mm5926a1.htm>.

С цел използване на **облагането с данъци като механизъм за подобряване на общественото здраве**, някои експерти препоръчват⁶ част от данъчните постъпления да се използват целево, т.е. да се определя процент от тях, предназначен за развитие на здравеопазването или на различни стимули за подобряване на общественото здраве. Целево предназначенията приходи от данъци могат да бъдат предназначени за:

- контрол на тютюнопушенето (Тайланд и Калифорния);
- контрол на тютюнопушенето и насърчаване на здравето (Финландия, Румъния, Естония, Полша, Словения и Литва);
- здравеопазване и здравно осигуряване (Великобритания, Гърция, Ирландия, Португалия, Австрия);

Разбира се, постъпленията от облагането на тютюневите изделия могат да се използват и за общо развитие или за други цели.

2. Специфика на данъчното облагане на тютюневите изделия

Тютюневите изделия се различават от повечето потребителски стоки, защото те не са от първа необходимост, но изискват значителни **външни разходи и предизвикват редица отрицателни ефекти** като:

- разходи за здравеопазване, свързани с причинени от тютюнопушенето заболявания, както и с пасивното пушене;
- намалена производителност на труда на пушачите поради отпуски по болест, временно отсъствие от работното място (работната площадка) с цел пушене и др.;
- загуби от пожари, предизвикани от тютюнопушенето и др.

Външните разходи са свързани с отрицателните икономически или социални ефекти, засягащи лица, които не са страна по дадено икономическо решение. *Тези разходи* са икономическа обосновка за намесата на държавата чрез облагането на тютюневите изделия с цел регулиране на тяхното потребление; част от данъчните приходи могат да се използват за покриване на свързаните с тютюнопушенето външни разходи.

Наличието на **частни (вътрешни) разходи** също оправдава намесата на държавата в личните решения, свързани с тютюнопушенето. Тези разходи се заплащат от отделните лица и се определят от техния пазарен избор с цел максимизиране на ползата или удоволствието. Обосновката е, че не всички пушачи взимат под внимание негативните ефекти, които тютюнопушенето би могло да окаже върху тяхното здраве, както и цената на никотиновата зависимост, защото обикновено

⁶ The World Bank, Economics of Tobacco Control, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTHEALTHNUTRITIONANDPOPULATION/EXTETC/0,,contentMDK:20365226~menuPK:478891~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:376601,00.html>.

започват да пушат, докато са млади. Тук ролята на акциза върху тютюневите изделия е да ги направи по-недостъпни и така да ограничи тютюнопушенето в момента и в бъдеще.⁷

2.1. Цели на данъчното облагане на тютюневите изделия

Данъчното облагане на тютюневите изделия има *три основни цели*:

- да осигури определени данъчни приходи;
- да насърчи опазването на здравето, като ограничава потреблението (т.е. спомага за намаляване на разходите);
- да коригира външните разходи.

Има различни гледни точки (Cherukupalli, Rajeev, 2010, р. 609-615) за това какво представлява *оптималната данъчна ставка*, с която би трябвало да се облагат тютюневите изделия:

- от гледна точка на общественото здравеопазване тази данъчна ставка ще накара хората да откажат цигарите;
- от гледна точка на правителството тя ще максимизира приходите, като същевременно ще подобри здравето и ще намали както разходите за здравеопазване, така и други, свързани с тютюнопушенето разходи в бъдеще;
- от икономическа гледна точка оптималната данъчна ставка е ефикасен източник на приходи от данъци и коригира външните и вътрешните ефекти от тютюнопушенето.

При оценка на въздействието, което ще окаже върху българската икономика повишаването на акцизите върху тютюневите изделия, е важно да се вземат предвид и трите гледни точки.

2.2. Структура на данъка върху тютюневите продукти

В Европейския съюз промишлено обработеният тютюн се облага с два вида акцизи и данък добавена стойност (ДДС).⁸

Специфичните (фиксираните) акцизни ставки се налагат като строго определена ставка върху единица продукт – например като фиксирана стойност на 1000 цигари (или на кутия от 20 цигари, или на всеки къс). Размерът на ставката, както и данъкът е един и същ независимо от основната цена и затова той не увеличава разликите в цените между по-скъпите и по-евтините марки.

⁷ Вж. Tobacco or Health in the EU, The Aspect Consortium ..., 2004, с. 76), http://ec.europa.eu/health/ph_determinants/life_style/Tobacco/Documents/tobacco_fr_en.pdf

⁸ Съгласно Директиви 2010/12/ЕС, 92/79/ЕИО, 92/80/ЕИО и 95/59/ЕО.

Пропорционалните (ад валорни) акцизни ставки представляват фиксиран процент от цените на дребно или от цените на производител на тютюневите продукти. За разлика от специфичния компонент на акциза пропорционалният акциз увеличава ценовата разлика между по-евтините и по-скъпите марки, когато има инфлация или когато производителите повишават цените. Размерът на събрания данък е защитен от инфлацията и нараства с всяко повишение на цените.

2.3. Дял на данъците в крайната цена на тютюневите изделия

Разбивката на цената на една цигара на нейните компоненти е представена от формули (1) и (2).

$$\text{ЦД} = \text{ПЦЕ} + \text{ТН} + \text{ОД} \quad (1)$$

$$\text{ОД} = \text{СД} + \text{ПД}, \text{ където:} \quad (2)$$

ЦД е цената на дребно;

ПЦЕ – продажната цена на едро;

ТН – търговската надценка;

ОД – общият данък (*специфичен + пропорционален*);

СД – специфичният данък;

ПД – пропорционалният (адвалорен) данък.

Законодателството на Европейския съюз по отношение на облагането на тютюневите продукти определя следните акцизи до 1 януари 2014 г.⁹:

- **Специфичната данъчна ставка** трябва да е между **5 и 76.5% от общия размер на данъка** (специфичен акциз + пропорционален акциз и данък добавена стойност).
- **Пропорционалният акциз** трябва да бъде не по-нисък от **57% от средно-претеглената продажна цена на дребно – СППЦД** (WAP – Weighted Average retail selling Price) (с изключение на страните, които имат данъчна ставка, по-висока от 101 евро за 1000 цигари). СППЦД се изчислява, като общата стойност на всички освободени за потребление цигари (получена въз основа на продажната цена на дребно, включваща всички данъци) се раздели на общото количество освободени за потребление цигари. Тя се изчислява най-късно на 1 март всяка година на базата на данните от изминалата календарна година.
- **Минимален акциз от 64 евро на 1000 цигари** независимо от СППЦД.

Разбивка на цените на дребно на кутия цигари по акцизни компоненти (специфичен акциз, адвалорен акциз и общ акциз) по доходни групи съгласно класификацията на Световната банка на страните по доходни групи е представена в табл. 1.

⁹ Съгласно Директиви 2010/12/ЕС, 92/79/ЕИО, 92/80/ЕИО и 95/59/ЕО.

Таблица 1
Принос на акцизните компоненти (специфичен акциз, адвалорен акциз и общ акциз) в крайните цени на дребно на кутия цигари в избрани страни от Европа по доходни групи според класификацията на Световната банка на страните по доходни групи към юли 2008 г. (%)

Държава	Цена на най-продавания бренд цигари в съответната държава (USD)	Специфичен акциз (%)	Адвалорен акциз (%)	Общ данък (3)+(4)+ ДДС+вносни мита, в случай че най-продаваният бренд цигари е вносен (%)
1	2	3	4	5
<i>Държави с под средния доход</i>				
България	1.98	29.82	40.50	86.98
Латвия	2.93	24.55	32.20	72.01
Литва	1.83	35.27	20.00	71.23
Черна гора	0.84	3.33	26.00	43.86
Полша	1.94	34.49	41.32	93.84
Румъния	2.22	32.71	25.00	73.68
Руска федерация	0.51	16.00	5.50	36.75
Сърбия	0.95	16.10	33.00	64.35
<i>Средно за тази група страни</i>	176	25.81	25.23	65.67
<i>Държави с висок доход</i>				
Австрия	5.57	13.35	43.00	73.01
Белгия	5.79	7.66	52.41	77.43
Кипър	3.92	14.54	44.50	72.08
Чехия	3.00	35.52	28.00	79.84
Дания	6.24	38.58	13.61	72.19
Естония	2.88	31.25	31.00	77.50
Финландия	6.12	6.88	52.00	76.91
Франция	7.38	6.03	57.97	80.39
Германия	6.55	35.15	24.66	75.77
Гърция	4.18	3.67	53.83	73.74
Унгария	3.02	29.08	28.30	74.05
Исландия	5.52	38.65	12.68	71.00
Ирландия	11.27	43.28	18.26	79.24
Израел	5.00	5.00	53.68	72.10
Италия	5.98	3.15	54.74	74.56
Люксембург	4.45	9.62	47.44	70.10
Малта	5.29	11.58	48.70	75.53
Холандия	6.12	39.65	20.87	76.49
Португалия	4.94	36.48	23.00	76.83
Словакия	2.45	49.74	24.00	89.70
Словения	3.06	15.00	43.21	74.88
Испания	4.18	3.67	57.00	76.64
Швеция	5.63	14.09	39.20	73.29
Швейцария	6.20	30.00	25.00	62.06
Великобритания	7.64	42.77	24.00	79.82
<i>Средно за тази група страни</i>	5.30	22.58	36.84	75.38

Източник: WHO technical Manual on Tobacco tax administration, Annex to Chapter 2 "Tobacco tax levels and structure: a theoretical and empirical overview, p. 135-137.

Съгласно Директива 2010/12/ЕС от 12 февруари 2010 г. след **1 януари 2014 г.** облагането с акцизи на тютюневите изделия в ЕС ще се състои от:

- **специфичен данък** – между **7.5 и 76.5%** от **общия размер на данъка** (специфичен акциз + пропорционален акциз и данък добавена стойност);
- **пропорционалният акциз** – **не по-нисък от 60%** от СППЦД с изключение на страните, които са определили данък от най-малко 115 евро за 1000 къса цигари;
- **минимален акциз** – 90 евро на 1000 цигари независимо от СППЦД (изключение се допуска за същите страни до 31.12.2017 г.).

На България, Естония, Гърция, Латвия, Литва, Унгария, Полша и Румъния се разрешава **преходен период** по отношение на въвеждането на новото акцизно законодателство **до 31.12.2017 г.**

2.4. *Влияние на данъчната структура върху крайната цена на тютюневите продукти*

Двата акциза имат различно влияние (когато се използват в различни комбинации) върху цялостната крайна цена на тютюневите изделия (вж. табл. 2).

Специфичният данък е лесен за прилагане и засяга еднакво всички марки в рамките на един клас тютюневи изделия. Този данък обаче *не се индексира с инфлацията*, поради което е необходимо да бъде постоянно актуализиран, за да оказва едно и също икономическо влияние във времето. Той не позволява на производителите на тютюневи изделия да манипулират цените, за да намаляват своите данъчни задължения.

Специфичният данък ограничава ценовата конкуренция и поради тази причина е подкрепян от производителите на цигари от висок клас. При него данъчното задължение за бизнеса не се изменя с промените в производствените цени.

Добрите практики¹⁰ в областта на облагането на тютюневи изделия представляват комбинация от специфичен и пропорционален акциз, каквато именно е данъчната структура на страните от ЕС. Освен това те са задължени да спазват и т.нар. *данъчен праг* – минимален общ данък, с който се облага всеки къс цигари, за да се гарантират опазването на общественото здраве и събирането на заложените в бюджета приходи. Важно е този праг и размерът на данъците във всяка страна да отчитат инфлацията, за да се запази възпиращият ефект на акциза. Поради различните данъчни структури и ставки през януари 2008 г. в Европа съществуват огромни разлики в размера на данъка/акциза върху 1000 цигари (фиг. 1).

¹⁰ Global Tobacco Control, Best Practices in Tobacco Control Policy, <http://globaltobaccocontrol.org/node/11049>.

Таблица 2

Влияние на видовете данъци върху цялостната крайна цена на тютюневите изделия

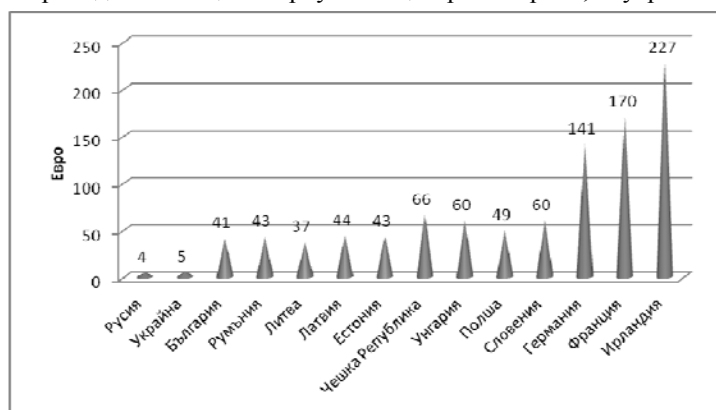
	Специфичен данък	Пропорционален данък
Предимства	<ul style="list-style-type: none"> • Дава на правителството възможност за повече контрол върху данъчните приходи • Запазва стеснен ценови диапазон, ограничава преориентирането към други марки след повишаване на данъка • По-евтин за налагане • По-ефективен за здравеопазването, защото данъчното въздействие се увеличава с инфлацията 	<ul style="list-style-type: none"> • Приспособява се към инфлацията • Данъчните задължения се увеличават с повишаването на цените
Недостатъци	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимо е периодично да се повишава, за да догонва инфлацията и доходите • Подтиква бизнеса да увеличава цените с цел нарастване на печалбата 	<ul style="list-style-type: none"> • Бизнесът може да упражнява по-голям контрол върху размера на данъка чрез манипулиране на производствените цени • Води до по-съществени разлики в цените, при което пушачите избягват повишаването на данъците, преминавайки към по-евтини продукти (например от висок клас цигари към насипен тютюн) • По-скъп е за прилагане, тъй като изисква да се следят както стойността, така и обемът на различните продавани марки • Насърчава ценовата конкуренция, което води до понижаване на цените на тютюневите продукти

Източник: Tobacco or Health in the EU, The Aspect Consortium..., 2004, с. 76,

http://ec.europa.eu/health/ph_determinants/life_style/Tobacco/Documents/tobacco_fr_en.pdf

Фигура 1

Размер на данъка/акциза върху 1000 цигари в Европа, януари 2008 г.



Източник: Евростат.

2.5. *Въздействие на инфлацията и нарастването на доходите на населението върху данъчното облагане на тютюневите продукти*

Ако данъците не се повишават в съответствие с инфлацията, това на практика означава, че те се понижават, което би довело до увеличаване на тютюнопушенето и спад на приходите от тютюневите изделия. Следователно *специфичният данък* може да бъде компрометиран от инфлацията или нарастващите се доходи на населението, поради което *е необходимо той да бъде индексирани*.

Пропорционалният данък се нагажда към инфлацията автоматично, но само ако производствените цени растат заедно с нея. Тъй като обаче той не се нагажда към повишаването на доходите, е важно специфичният данък да се индексира с инфлацията и нарастването на доходите, ако това е политически приемливо. В случай, че това не се направи, инфлацията може да ограничи неговият възпиращ ефект върху потреблението на тютюневи изделия. Важно е да се обърне внимание и на реалната цена на тютюневите изделия, която изразява като индекс на цените на дребно (RPI – retail price index) или индекс на потребителските цени (ИПЦ)¹¹ (формула 3).

$$PЦ = НЦ / ЦВСУ, \text{ където:} \quad (3)$$

PЦ е реалната цена;

НЦ – текущата (номинална) цена;

ЦВСУ – цената на всички стоки и услуги

Страните, в които доходите на населението се увеличават, достъпността до тютюневите изделия расте (т.нар. комбиниран ефект от цените и доходите). Този ефект зависи от цените и от еластичността на доходите. Ограничаване на консумацията може да се постигне, като се намали достъпността на тютюневите изделия. *Достъпността* на тютюневите продукти от своя страна *зависи от няколко основни фактора*:

- равнището на данъчното облагане на тютюневите продукти;
- текущата цена на дребно на тютюневите продукти;
- доходите на населението;
- ръстът на тези доходи;
- равнището на инфлацията;
- достъпа до евтини тютюневи продукти (различни промоции, тютюневи продукти от типа „свий си сам“, освободени от данъци и контрабандно внесени тютюневи продукти).

¹¹ Индексът на потребителските цени е показател за измерване на средната стойност на стоките и услугите в потребителската кошница на средното домакинство. Той с един от няколко ценови индекса, които се изчисляват от националните статистически агенции. Процентното изменение в ИПЦ е показател за инфлацията

Когато се вземат предвид тези фактори, може да се оцени как повишаването на данъците би повлияло върху потреблението на тютюневи продукти.

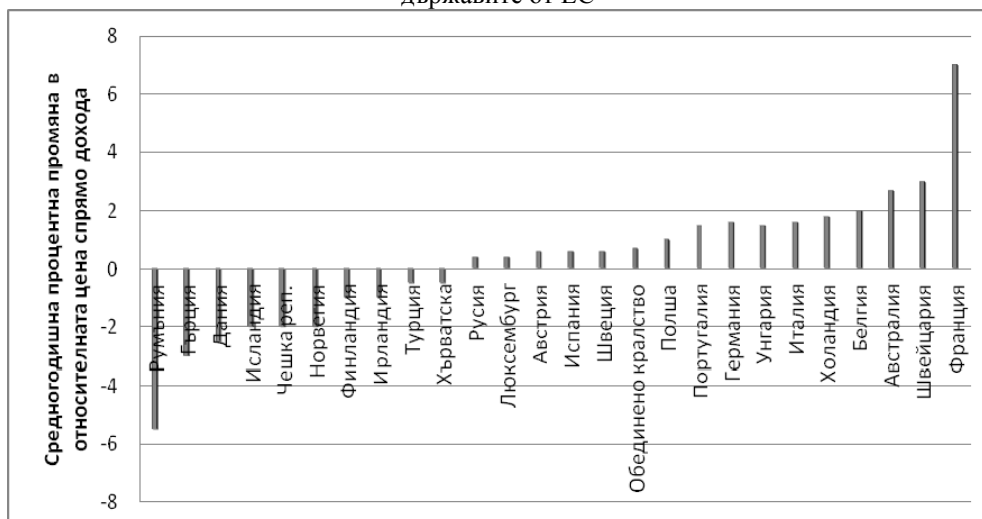
Достъпността на тютюневите продукти може да се измери с помощта на:

- относителната цена спрямо дохода (RIP – Relative income price) – процентът от БВП на глава от населението, с който могат да се купят 100 кутии цигари;
- минутите труд, с които може да се купи единица продукт, т.е. колко дълго трябва да се труди един работник, за да си купи кутия цигари.

Средногодишната процентна промяна на относителната цена спрямо дохода на населението за някои държави за периода 1990-2008 г. е представена на фиг. 2.

Фигура 2

Средногодишна процентна промяна в относителната цена спрямо дохода за държавите от ЕС



Източник: Евростат.

3. Влияние на данъка върху потреблението на тютюневи продукти

За да се изведе тенденцията как цените на тютюневите продукти влияят върху потреблението, е подходящо да се използват данни за предишни периоди. *Ценовата еластичност на търсенето*¹² на такива изделия може да се използва, за да се предвиди влиянието на текущи или предлагани промени в цените и данъците върху: *консумацията на тютюневи продукти в бъдеще; приходите от данъци; броя на бъдещите смъртни случаи, свързани с употребата на тютюн.*

След увеличение на цената/данъка свиването на цялостното потребление на

¹² Chaloupka, Teh-wei Hu, Warner, Jacobs and Yurekli. The taxation of tobacco products...

тютюневи изделия може да бъде анализирано с помощта на ценовата еластичност на търсенето. Тя обикновено има отрицателни стойности, което отговаря на процентното намаляване на потреблението в отговор на повишение на цената на тютюневите изделия с 1%.

Ценовата еластичност е различна за отделните продукти. Продуктите от първа необходимост, тези, които предизвикват зависимост (тютюневите изделия) и които нямат заместители, са по-малко чувствителни към промяна в цените, защото потребителите обикновено продължават да ги купуват въпреки тяхното поскъпване. **Еластичността обикновено е обратнопропорционална на търсенето и потреблението**, което означава, че повишаването на цените води до намалено търсене. Например еластичност от -0.4 означава, че увеличение на цената с 1% предизвиква намаляване на потреблението с 0.4%. Изменението в цената може да доведе до промяна в броя на хората, използващи продукта, както и в количеството на купувания продукт. При тютюнопушенето обикновено половината от въздействието на повишаването на цените рефлектира върху неговото разпространение, а другата половина – върху количеството тютюневи изделия, употребявани от хората, които няма да се откажат да пушат заради по-високите цени.

Теоретично е възможно ценовата еластичност на търсенето на дадена стока или услуга да е с положителен знак, но това би означавало, че потребителите увеличават консумацията на стоката или услугата, когато нейната цена нараства, което на практика е необичайно.

В резултат от действието на редица фактори ценовата еластичност на търсенето е различна за отделните страни. Поради тази причина, когато се предприемат промени в акцизите на тютюневите изделия, трябва да се вземат предвид конкретните данни за всяка от тях. Увеличение на цената с 10% в дадена държава може да няма същия ефект върху потреблението, както в друга, въпреки че ценовата еластичност на търсенето в развитите страни от ЕС е почти еднаква.

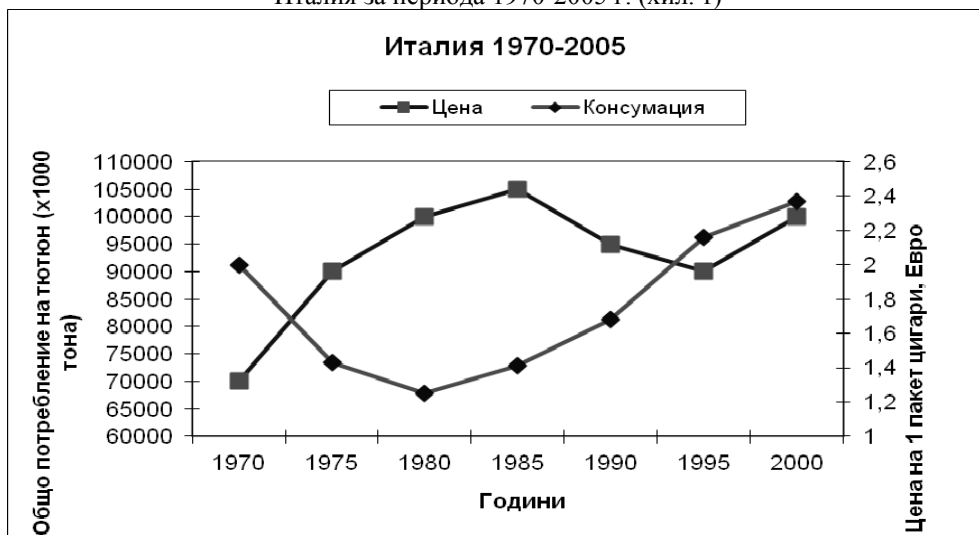
Много изследвания (Pegucic, 2012) в различни страни по света показват че търсенето на тютюневи продукти е чувствително към повишаването на цените, но в по-слаба степен, отколкото повечето останали стоки, които не са от първа необходимост (вж. фиг. 3, 4, 5).

В страни с по-ниска ценова еластичност на търсенето на тютюневи изделия повишаването на данъците ще гарантира по-високи приходи за техните бюджети (Townsend, 1998, p. 132-142).¹³ Облагането на тютюневите изделия с данъци представлява прехвърляне на ресурси, които вече са създадени в икономиката (т.е. парите за акцизи, платени от пушачите) към държавната хазна, а оттам към гражданите чрез финансирани от бюджета публични услуги.

¹³ Tobacco or Health in the EU, The Aspect Consortium, публикация на Европейската комисия, октомври 2004 г.

Фигура 3

Изменение на общото потребление на тютюн и цена на един пакет цигари (евро) в Италия за периода 1970-2005 г. (хил. т)



Източник: Евростат; Gallus, Townsend, 2003.

Фигура 4

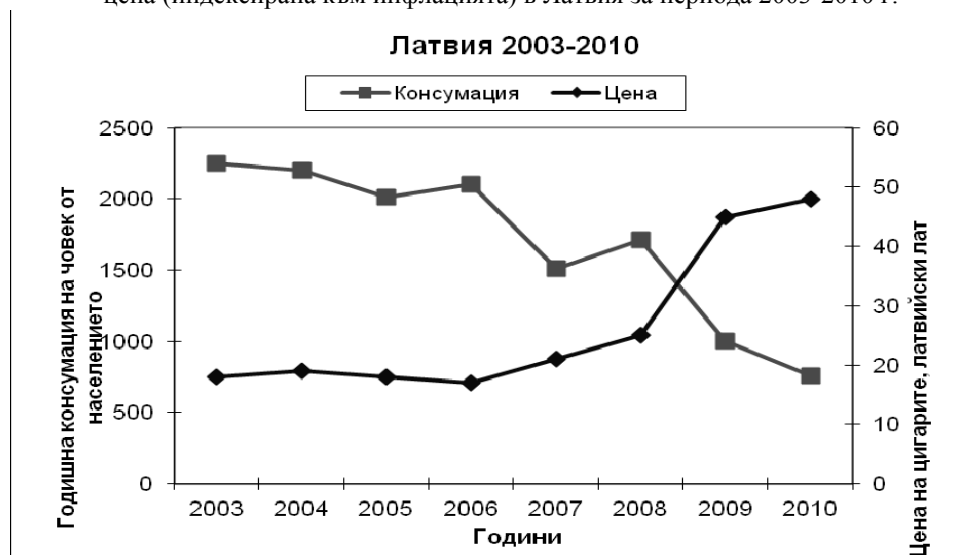
Изменение на потреблението на цигари и цена на един пакет цигари във Великобритания за периода 1971-1997 г. (млн. лири)



Източник: Евростат.

Фигура 5

Изменение на годишното потребление на цигари на човек от населението и реална цена (индексирана към инфлацията) в Латвия за периода 2003-2010 г.



Източник: Евростат.

Потреблението на тютюневи изделия обикновено нараства с повишаването на доходите, същото се случва и с общите приходи от данъци върху тютюневите изделия (*еластичността на търсенето спрямо дохода е положителна*). Производството и вносът на тютюневи изделия от своя страна лесно могат да бъдат следени от правителството, поради което събирането на данъци би трябвало да не създава големи затруднения.

3.1. Връзка между повишаването на данъците върху тютюневите изделия и тяхното потребление в ЕС

Заради повишаването на данъците между 2005 и 2006 г. потреблението на цигари в целия Европейски съюз се понижава с над 10%.¹⁴ В 15-те стари страни-членки увеличаването на данъците със средно 33% между 2002 и 2006 г. води до спад в тютюнопушенето с 16%, а в новите десет от първата вълна на източното разширяване нарастването на данъка с 34% намалява тютюнопушенето с едва 1 % (от присъединяването им към ЕС през 2004 г. до края на 2006 г.). Причината за това минимално понижение се крие в ниските първоначални нива на данъците и по-малката ценова еластичност на търсенето на тютюневи продукти в тези страни.

¹⁴ World Health Organisation...

Независимо от разликите в процентите всички изследвания показват, че повишаването на данъците върху цигарите увеличава приходите в хазната и ограничава тютюнопушенето.

Същевременно продаденото в ЕС количество фино нарязан тютюн, който се облага с много по-ниски данъци, се е увеличило с около 10% за същия период.¹⁵ Поради това Европейската комисия предлага да се повишат и данъците върху него с цел да се намали употребата и този вид тютюневи продукти.

3.2. Данъчното облагане на тютюневите продукти и бедността: регресивен ли е данъкът?

Лицата с по-нисък социално-икономически статус обикновено пушат повече от останалите и затова страдат в по-голяма степен от свързани с това болести като рак, сърдечни заболявания и заболявания на дихателните пътища. Тези хора биха плащали повече данъци, ако продължат да пушат, но тъй като при тях ценовата чувствителност (еластичност) е по-висока в сравнение с останалите, е по-вероятно именно те да реагират на увеличението на цената (акцизите), спирайки да пушат или ограничавайки своето потребление. Ето защо повишаването на цените (акцизите) намалява тютюнопушенето сред тази група повече от всяка друга интервенция и в крайна сметка води до подобряване на тяхното здраве.

Облагането с данъци действа в допълнение на здравнообразователните послания и за негативните последици от тютюнопушенето за лицата с по-високи доходи.

Следователно би било добре правителствата да използват част от приходите от данъците върху тютюневите изделия за подпомагане на здравеопазването на хората с по-ниско социално-икономическо положение.

4. Ползите за националната икономика и държавния бюджет от увеличаването на данъците върху тютюневите продукти

Тези ползи се изразяват в следното:

- *спестяване на разходи за здравеопазване.* Например във Великобритания през 2006 г. Националната здравна служба (NHS)¹⁶ изразходва 2.7 млрд. лири (3.2 млрд. евро) за лечение на заболявания, причинени от тютюнопушене. С намаляването на риска от тези заболявания (вследствие от увеличаването на данъка, последвалото го ограничаване на разпространението на тютюнопушенето и оттам понижаването на риска за бившите пушачи), спадат и разходите за лечение;
- *печалби от повишената производителност заради по-рядкото отсъствие от работа* – доказано е, че пушачите отсъстват от работа по-често в сравнение с

¹⁵ Council Directive 2011/64/EU of 21 ...

¹⁶ <http://www.nhs.uk/livewell/smoking/Pages/stopsmokingnewhome.aspx>

непушачите, което намалява тяхната производителност. Освен това пушачите прекарват определена част от всеки свой работен ден, пушейки – на открито (извън работните си места) или на определени за пушене места в офисите, като съответно през това време те не работят. Този феномен се забелязва по-ясно в производствените предприятия, в които работниците са на норма – производителността на пушачите е по-ниска, защото те губят близо час от всеки свой работен ден в пушене;

- *спестяване на разходи за помощи за болни и хора с увреждания.* Тютюнопушенето води до увеличаване на заболяемостта сред населението и до по-висока смъртност, заради което ограничаването му чрез повишаване на данъците би довело до намаляване на разходите за помощи за хора в активна трудоспособна възраст с дългосрочни здравни проблеми (например помощи за заетост и обезщетения за хората с увреждания);
- *печалби от по-високата производителност на трудовите ресурси вследствие на по-ниската смъртност.* Фактът, че непушачите живеят по-дълго, означава, че те ще се трудят, докато достигнат необходимата възраст за пенсиониране (а вероятно и след това), т.е. повишава се производителността на техния труд;
- *повече години живот.* Фактът, че непушачите са в по-добро здравословно състояние е от полза както за тях, така и за цялото общество. Например британското правителство оценява „човешката цена” на превенцията на смъртните случаи на близо 1 млн. паунда (това е стойността на допълнителните години живот за хората, които се отказват (или никога не започват) да пушат заради по-високите цени на тютюневите изделия (Reed, 2010);
- *повече събрани данъци заради по-рядкото отсъствие от работа.* Увеличената производителност на труда вследствие от по-рядкото отсъствие от работа сред отказалите се от тютюнопушенето (и тези, които не започват да пушат) след повишаването на данъка има за резултат увеличаване на събраните данъци върху дохода, социалните осигуровки и ДДС;
- *повече събрани данъци от допълнителните години труд.* Хората в активна трудова възраст, които живеят по-дълго, защото са се отказали от тютюнопушенето (или не са започнали да пушат заради високите данъци на тютюневите изделия), ще работят по-дълги години и ще плащат по-високи данъци върху дохода и социални осигуровки на държавата. Освен това те ще харчат своя допълнителен разполагаем доход и съответно ще плащат повече ДДС.

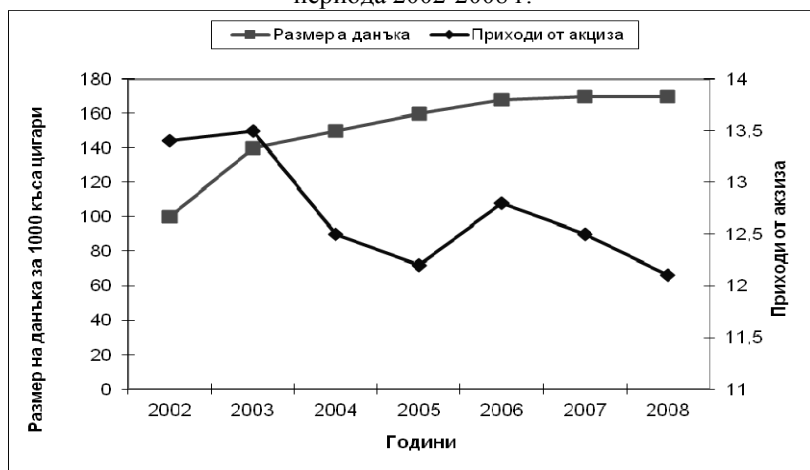
Ползите от увеличаването на акциза върху тютюневите изделия с процент, по-висок от ръста на инфлацията, се изразяват в незабавно нарастване на държавните приходи. Според Townsend (1996) *ценовата еластичност на тютюневите изделия* (т.е. чувствителността на цялостното им потребление към тяхната цена, а не еластичността на разпространението) е – 0.5.

Еластичността на разпространението е промяната в съотношението на възрастното население, което пуши, в резултат от промяна в цената с 1%. Това означава, че *повишаването на цената на тютюневите продукти води до*

увеличаване на държавните приходи (фиг. 6, 7, 8, 9, 10).

Фигура 6

Изменение на данъка за 1000 къса цигари и приходите от акциза в Германия за периода 2002-2008 г.



Източник: Евростат.

Фигура 7

Изменение на данъка за 1000 къса цигари и приходите от акциза във Великобритания за периода 2002-2008 г.



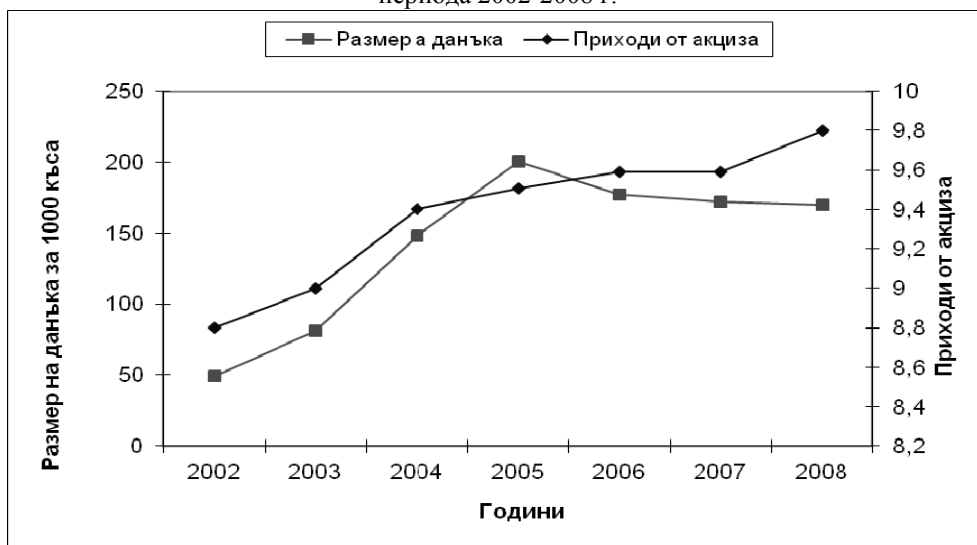
Източник: Евростат.

Фигура 8
Изменение на данъка за 1000 къса цигари и приходите от акциза в Италия за периода 2002-2008 г.



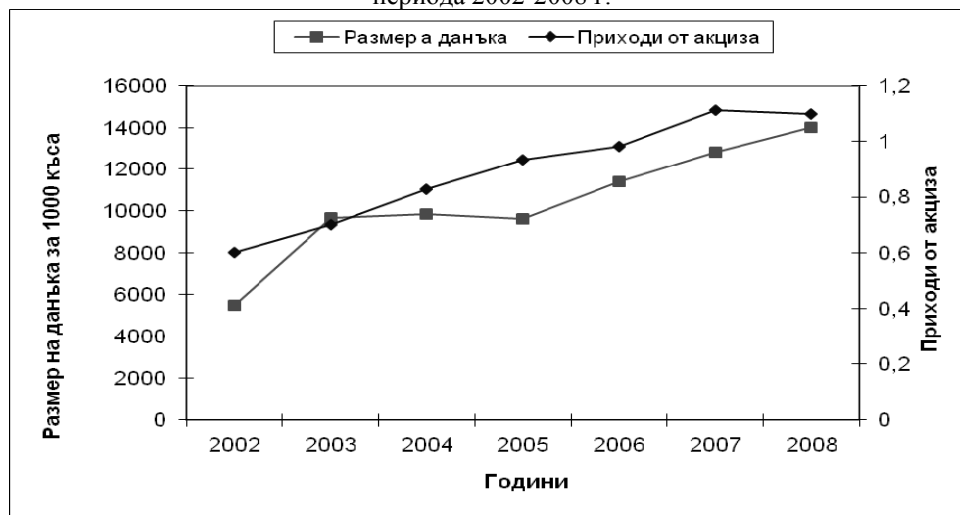
Източник: Евростат.

Фигура 9
Изменение на данъка за 1000 къса цигари и приходите от акциза в Франция за периода 2002-2008 г.



Източник: Евростат.

Фигура 10
Изменение на данъка за 1000 къса цигари и приходите от акциза в Унгария за периода 2002-2008 г.



Източник: Евростат.

4.1. Препоръки към националните стратегии за формиране на оптимални равнища на данъчно облагане на тютюневите продукти, изведени на базата на добрите международни практики

Все повече доказателства сочат ясно, че чрез увеличаването на данъците върху тютюневите продукти ще бъде предотвратен значителен брой преждевременни смъртни случаи, тъй като младежите ще бъдат възпрепятствани да употребяват тютюневи продукти, а възрастните ще спрат или ще намалят тяхната употреба. Това би довело до значително спадане на здравната и икономическа тежест, причинена от употребата на тютюневи изделия.¹⁷

Всяка страна би трябвало да разполага с **индивидуална стратегия**, ориентирана към нейните собствени предизвикателства и възможности. ЕС е въвел минимални данъчни ставки върху тютюневите продукти, а данъчните равнища над минимума се определят от всяка държава-членка. За да се установи оптималното равнище на данъчни ставки в дадена страна, трябва да се вземе предвид следното:

- Увеличението на акциза върху тютюневите продукти може да допринесе за намаляване на смъртността и заболяемостта, причинени от употребата на тютюн. За тази цел равнищата на акциза върху тютюневите изделия трябва да бъдат поне 70% от цената на дребно на тютюневите изделия.
- Опростените структури на данъка дават по-добри резултати в международен

¹⁷ WHO technical manual on tobacco tax administration, 2011, p. 64.

план.

- Специфичните акцизи върху тютюневите изделия са за предпочитане, тъй като чрез тях нараства делът на акцизите в цената на дребно.
- Безмитната търговия с тютюневи продукти трябва да бъде премахната, защото тя неутрализира, а в най-малките по територия страни е възможно дори да обезсмисли повишаването на акцизите.
- Повишаването на данъците върху тютюневите изделия е добър инструмент за увеличаване на приходите в бюджета на всяка страна.
- Специфичните данъци върху тютюневите продукти се напасват автоматично според нивото на инфлацията.
- Данъците върху тютюневите изделия трябва да се повишат дотолкова, че да се ограничат възможностите на масовия потребител да закупува тези продукти.
- Увеличаването на акцизите на тютюневите продукти не трябва да самоцелно, а да бъде част от националната стратегия за намаляване на употребата на тютюневи продукти на всяка страна.
- Част от приходите от данъците върху тютюневите продукти би трябвало да се използват за насърчаване на здравословния начин на живот.
- Увеличаването на данъците върху тютюневите продукти не намалява заетостта.
- Трябва да се подсили капацитетът на администрациите, занимаващи се с данъчно облагане на тютюневите продукти. **Пазарите на тютюневи изделия трябва да се анализират, като се оценява въздействието на увеличаването на данъците върху икономиката на съответните страни.** В този процес е подходящо да се използват активно **нови технологии** (вкл. за проследяване на пратките), за да се ограничат възможностите за избягване на данъци, както и **лицензионни режими** (за да има администрацията ясна представа кои точно са фирмите, занимаващи се с производство и дистрибуция на тютюневи продукти).
- Наказанията при незаконна търговия с тютюневи продукти трябва да бъдат по-сериозни, бързи и сурови.¹⁸

5. Данъчно облагане и контрол на разпространението на тютюневите изделия: международна и европейска перспектива в сравнителен план

5.1. Международна перспектива

5.1.1. Данъчно облагане на тютюневи продукти: международно сравнение

Международната практика в областта на данъчното облагане на тютюневите продукти е изключително интересна. От общо 182 страни-членки на ООН 19 не

¹⁸ WHO technical manual on tobacco tax administration, 2011, гл. 5.

прилагат никакви акцизи върху тютюневите изделия, 55 прилагат само специфичен акциз (Норвегия, Австралия, ЮАР и др.), 60 – само пропорционален акциз (Мароко, Тайланд, Венецуела, Парагвай), а 48 държави прилагат и двата вида акцизи (това са всички членки на ЕС, Швейцария, Русия и Мароко и др.). По този начин по отношение на данъчното облагане на тютюневите изделия в света се оформят две големи групи страни:

- с **прости (“едноетажни”)** акцизни системи – те облагат тютюневите продукти или само със специфични, или само с пропорционални акцизи;
- със **сложни (“многоетажни” или “смесени”)** акцизни системи – те са групирани за акцизни цели тютюневите продукти по редица критерии (крайна продажна цена, дължина на цигарата, големина на опаковките и др.). Такива са всички членки на ЕС, като в допълнение прилагат и “**минимален акцизен праг**”, който е общ за всички тях и им гарантира съответните минимални постъпления от акцизи без значение каква е конкретната акцизна структура на съответната страна.

Таблица 3

Акцизни структури по доходни групи и региони (брой)*

	Акцизни структури за облагане на цигари				Общо (бр. страни)
	Само специфичен акциз	Само пропорционален акциз	Специфичен и пропорционален акциз	Без акциз	
<i>По доходни групи</i>					
Страни с висок доход	11	2	25	7	45
Страни със среден и над средния доход	16	11	9	6	42
Страни със среден и под средния доход	18	19	12	3	52
Страни с нисък доход	10	28	2	3	43
<i>По региони</i>					
Африка	14	29	1	2	46
Северна и Южна Америка	13	16	2	3	34
Източно-средиземноморски регион	1	7	5	7	20
Европа	10	3	36	0	49
Югоизточна Азия	3	2	2	1	8
Западно-тихоокеански регион	15	3	2	6	25
Всички страни общо	55	60	48	19	182

* Регионите са на базата на класификацията на световните макрорегиони на Световната здравна организация.

Източник: WHO technical Manual on Tobacco tax administration, Chapter 2 “Tobacco tax levels and structure: a theoretical and empirical overview, p. 36.

Изборът на акцизна структура зависи до голяма степен от това в коя **доходна група** (по класификацията на Световната банка на страните по доходни групи) и в кой **географски регион** се намира съответната държава. В страните с нисък доход преобладават пропорционални акцизи, а в тези с висок доход – адвалорни акцизи или смесени акцизни структури (вж. табл. 3). В държавите със среден доход няма ясно изразена тенденция, но техните акцизни структури са сходни с тези на съседните им страни от географския регион, към който принадлежат.

5.1.2. *Рамковата конвенция за контрол на тютюна (РККТ) на Световната здравна организация*

*Това е международно споразумение, което има за цел „да защити сегашното и бъдещото поколение от разрушителните здравни, социални и икономически последици от употребата на тютюневи изделия и излагането на цигарен дим”, като приложи набор от **универсални стандарти**, които да изтъкнат опасностите от употребата на тютюн и да ограничат неговото използване във всичките му форми по целия свят. Всички държави, които са страни по РККТ, трябва да отчитат свързаните с общественото здраве цели, когато определят данъчните си политики. Те са изложени в чл. 6 и 15 на споразумението, които гласят съответно: (табл. 4).*

Чл. 6

Страните по договора трябва да:

1. Признаят, че данъчните мерки са ефикасно и важно средство за ограничаване на употребата на тютюневи изделия.
2. Прилагат данъчни и ценови политики по отношение на тютюневите изделия, за да допринесат за изпълнението на свързаните със здравето цели, насочени към намаляване на употребата на тютюневи изделия.
3. Забранят или ограничават продажбите и вноса на безмитни тютюневи продукти и такива без акциз от лица, пътуващи в чужбина.

Чл. 15

Страните по договора трябва да:

1. Наблюдают и събират данни за трансграничната търговия с тютюневи продукти, вкл. за нелегалната търговия.
2. Приемат закони и мерки за борба с нелегалната търговия с тютюневи изделия
3. Унищожават фалшивите и контрабандните тютюневи изделия.
4. Приемат и приложат мерки за наблюдение и контрол върху разпространението на тютюневи изделия.

Отчитайки необходимостта от силно международно сътрудничество с цел **елиминиране на нелегалната търговия с тютюневи изделия**, страните по РККТ на СЗО създават преговарящ орган, който да разработи **Протокол за борба с нелегалната търговия с тютюневи изделия**. 135-те страни по конвенцията

провеждат пет конференции между 2008 и 2012 г., за да договорят *Международно споразумение за борба с незаконната търговия с тютюневите изделия*, а през април 2012 г. постигат консенсус по текста на *Протокола за елиминиране на незаконната търговия с тютюневи изделия*, договорен като допълнително споразумение (протокол) към РККТ. Чл. 15 от него постановява, че “Конвенцията трябва да се справи с всички форми на нелегална търговия с тютюневи изделия, включително контрабанда, нелегално производство и фалшифициране.”

Протоколът определя *правилата за борба с незаконната търговия на тютюневи изделия чрез контрол върху веригата за снабдяване*. Той дефинира **нелегалната дейност** в посочената област и предлага **мерки за контрол и международно сътрудничество**. Според Протокола страните по него трябва да изградят глобална система за проследяване и засичане на тютюневите изделия, съчетана с други мерки като лицензиране, наказателна отговорност, контрол, обмен на информация, взаимна правна помощ. Тези мерки имат за цел да противодействат и в крайна сметка да елиминират нелегалната търговия с тютюневи изделия.

Протоколът е обсъден и приет на Конференцията на страните по РККТ на СЗО в Сеул, Република Корея, през ноември 2012 г. Той е първият Протокол към тази конвенция и първото и единствено до момента глобално здравно споразумение, договаряно под егидата на Световната здравна организация. Протоколът ще влезе в сила, след като бъде ратифициран от 40 държави.

5.2. Избягване и укриване на данъци, контрабанда и незаконна търговия

Избягването на данъци обхваща различни законни действия с цел плащане на по-малко или никакви данъци. Например закупуването на тютюневи продукти от страни с по-ниски данъци от индивидуални потребители, идващи от страни с по-високи данъци, за лична употреба в рамките на митническите ограничения.

Укриването на данъци се прави със същата цел, но с незаконни средства. То включва незаконни действия с цел плащане на по-малко или никакви данъци като купуването на контрабандни и нелегално произведени тютюневи продукти.

Обикновено пушачите предприемат законни или незаконни действия, за да намалят своите разходи, свързани с тютюнопушенето, или за да ограничат ефекта от повишаването на данъците (вж. табл. 4).

За да противодейства на посочените действия, правителството трябва:

- да изравни данъците върху различните тютюневи продукти и да ги индексира с инфлацията;
- да постигне (ако е възможно) споразумения със съседните страни за изравняване на цените;
- да разчита повече на специфични данъци, за да ограничи преориентирането от една търговска марка към друга (защото ценовите разлики са по-малки, когато данъкът се определя на кутия цигари).

Таблица 4

Действия за намаляване на разходите от тютюнопушенето	
Законни	Незаконни
<ul style="list-style-type: none"> • преминаване към по-евтини цигари; • преминаване към варианта "свий си сам"; • безмитно пазаруване (легални необмитени стоки); • трансгранично пазаруване в рамките на количествата за лична употреба 	<ul style="list-style-type: none"> • нелегални необмитени стоки; • контрабанда; • дребна контрабанда (цигари от страни с по-ниски цени) за лична употреба над разрешения лимит; • нелегални продажби по интернет или по телефона

За да противодейства на незаконните средства, с които пушачите намаляват разходите си, правителството трябва:

- да засили наблюдението и превантивните мерки срещу контрабандата;
- да насърчи използването на бандероли;
- да засили лицензирането;
- да включи задължителна идентификация и проверка на клиентите;
- да засили проследяването на продуктите;
- да подобри отчетността;
- да спре продажбите по интернет и по други телекомуникационни канали;
- да ограничи, лицензира или забрани тютюневите изделия в безмитните зони и за безмитни продажби.

Контрабандата се отнася до незаконно търгувани през граница продукти. *Нелегалното пресичане на държавни граници е ключова характеристика на контрабандата.* Съответно **контрабандните тютюневи изделия** са тези продукти, които са внесени, разпространявани или продавани на територията на страна-членка на ЕС в нарушение на приложимите данъчни, митнически или други фискални закони в нея или в ЕС. На практика **съществуват два вида контрабанда**:

- **“дребна”** – купуване от отделни лица или малки групи хора на тютюневи продукти от страни с ниски данъци и препродаването им в страни с високи данъци;
- **“широкомащабна организирана”** – включва нелегално транспортиране, разпространение и продажба на големи пратки цигари от организирани престъпни групи, които обикновено не плашат никакви данъци.

Незаконната търговия е по-широко понятие от контрабандата, дефинирано в чл. 1 на РККТ на СЗО като „всяка дейност или поведение, забранени от закона, свързани с производство, изпращане, получаване, притежание, разпространение, продажба или покупка, включително и всяко действие или поведение, които имат за цел да

подпомогнат подобни действия”.¹⁹ Незаконната търговия се извършва с контрабандни или нелегално произведени тютюневи изделия.

Незаконното производство се отнася до производството на тютюневи продукти в разрез със законите (данъчни, свързани с лицензи и др.), които налагат ограничения върху това производство. Една от неговите форми е **производството на фалшиви тютюневи изделия**, при което *произведените продукти носят търговска марка без съгласието на собственика ѝ*. Такива продукти могат да се продават на вътрешния пазар или да бъдат контрабандно пренесени в друга страна. Контрабандата на евтини или фалшиви тютюневи изделия на легалния пазар води до намаляване на положителния ефект от данъчното облагане, тъй като чувствителните към цената потребители могат да избягнат по-високите цени, купувайки по-евтини продукти. Освен това правителствата губят приходи от тази практика, тъй като акцизите не се плащат (или се заплащат по-ниските акцизни ставки в другата страна).

5.2.1. Причини за възникване на незаконна търговия

Основната причина е *недекларираното производство*. Например през 2008 г. големи международни тютюневи компании произвеждат и внасят близо 130 млрд. цигари в Украйна – с 30% повече от необходимото за местния пазар количество. Тези „допълнителни” количества обаче изчезват от Украйна и по-късно се появяват на черния пазар в други части на Европа.²⁰ Недекларираното производство е основен проблем, който се дължи на слабия контрол върху производството и проследяването на тютюневите продукти от страна на властите в съответните държави (вж. табл. 5).

5.2.2. Последици от незаконната търговия

Обемът на незаконната търговия варира в различните страни от 1% до близо 50%, като в глобален мащаб обхваща 11.6% от пазара на тютюневи изделия. Съответният дял е 16.8% в страните с ниски доходи и 9.8% в тези с високи. Общият размер на пропуснатите приходи от незаконната търговия с тютюневи продукти е около 40.5 млрд. дол. годишно (Joossens, Merriman, Ross, et al., 2010; Gallus, et al., 2012).

Контрабандата на тютюневи изделия компрометира една от важните за здравеопазването политики – повишаването на данъците върху тютюневите изделия, с цел създаване на финансов стимул за въздържане от тютюнопушене. *Това е международен проблем и за неговото разрешаване са необходими глобални мерки*. Пример за такава мярка е **Протоколът за контрол върху незаконната търговия с тютюневи продукти**, който е част от международното споразумение “Рамкова конвенция за контрол на тютюна” на Световната здравна организация.

¹⁹ СЗО, 2004.

²⁰ Lavrov, 2009.

Таблица 5

Фактори, способстващи незаконната търговия

Фактор	Проява на фактора
Слабо правоприлагане и недостатъчно високи глоби	Контрабандата е широко разпространена и се развива успешно в страни, където правоприлагането е слабо, корупцията е широко разпространена, а граничният контрол е неефективен или занижен. Освен това много държави по света не разглеждат контрабандата на тютюневи изделия като сериозно престъпление и налагат за нея глоби с незначителен размер в сравнение с тези, свързани за контрабанда на други продукти като лекарства или оръжия. Това прави тютюневите изделия привлекателни за контрабандистите, които претеглят огромния потенциал за печалба срещу ниския риск да бъдат хванати, осъдени, лишени от свобода или глобени.
Слабости в транзитната система	Липсата на глобална система за проследяване на транспорта и доставките на цигари стимулира черния пазар и дава на контрабандистите достъп до големи количества цигари, освободени от данъци и такси.
Неофициални дистрибуторски мрежи	Невъзможността да се лицензират всички участници в разпространението на цигари и особено присъствието на нелицензирани улични търговци в някои държави е сериозна пречка за правоприлагането и улеснява контрабандата.
Трансгранични ценови разлики	Разликите в цените водят до развитието на неофициалното разпространение на тютюневи продукти. Те имат по-незначителна роля за широкомащабната организирана контрабанда на „транзитни“ цигари и по-голямо значение за развитието на дребната контрабанда.*
Безмитни продажби	Наличието на големи количества безмитни тютюневи изделия в международната търговия създава възможности за контрабанда.
Липса на ресурси	Повечето страни не отделят необходимите ресурси за събиране на данъците върху тютюневите изделия, докато контрабандата не се превърне в проблем. Много по-трудно е обаче да бъдат ликвидирани контрабандни канали, след като вече са изградени, отколкото да се вземат превантивни мерки срещу подобни явления.
Липса на ефективно международно сътрудничество	Въпреки, че съществуват международни спогодби и механизми за ограничаване на трафика на лекарства, наркотици, оръжия и други продукти, няма подобни мерки за ограничаване на контрабандата на тютюневи изделия. ²¹

* Интересен факт е, че въпреки ценовите разлики контрабандата е рядко срещана в скандинавските страни, Великобритания и Ирландия, където данъците върху цигарите са високи.

Източник: съставена от автора.

²¹ www.tobaccofreekids.org, Illicit tobacco trade, http://global.tobaccofreekids.org/files/pdfs/en/ILL_overview_en.pdf.

5.2.3. Незаконната търговия и политиките за данъчно облагане на тютюневи продукти по света

Контрабандата и страхът от нея възпрепятстват повишаването на данъците върху тютюневите продукти по целия свят. Тютюневата индустрия често се възползва от този страх и се опитва да убеди законодателите, че по-големите данъци ще породят неконтролируема контрабанда, което ще доведе до пропуснати приходи за държавния бюджет.

Въпреки увеличаването на данъка върху тютюневите изделия в различни страни обаче много малко са случаите, когато контрабандата е в толкова сериозни размери, че да принуди правителството да понижи данъците. Това се наблюдава единствено в Канада през 1994 г. и Швеция през 1998 г.²², където правителствата първо повишават данъците върху тютюневите изделия, а после ги намаляват заради опасения, свързани с контрабандата. В резултат и в двете държави тютюнопушенето се увеличава, а правителствата губят приходи от данъците върху тютюневите изделия. Има и неоспорими доказателства, че в Канада самият тютюнев бизнес активно участва в улесняването на голяма част от контрабандата.

Окуражена от успешното лобиране в тази страна, тютюневата индустрия по целия свят използва „канадския пример“ като заплаха за правителствата, които обмислят увеличение на данъците върху тютюневите изделия.

Контрабандата предоставя *достъп до цигари с намалена цена* на младите хора и чувствителните към цената пушачи, които при други обстоятелства биха отказали цигарите.

Както се посочва в публикация на World Tobacco²³, контрабандата е „помогнала за популяризирането на някои водещи световни марки на пазари, които са били затворени за чуждестранен внос и където търсенето на западни цигари продължава да расте“. Ето защо **някои страни забраняват със закон достъпа на чужди марки цигари до местния пазар**. Първоначалната цел е да се защитят местните тютюневи компании, но същевременно това допринася и за опазването на общественото здраве, тъй като ограничава маркетинга в западен стил на тютюневите продукти, насочен към жените и младите хора. Подобни закони намаляват привлекателността на тютюневите продукти, което също води до спад в разпространението на тютюнопушенето.

Поради факта, че предложенията за увеличаване на данъците върху тютюневите изделия се отхвърлят в резултат от опасения от контрабанда, правителствата се лишават както от приходи за бюджета, така и от едно сигурно средство за борба с тютюнопушенето.

²² Joossens, Chaloupka, Merriman, and Yurekli.

²³ <http://www.worldtobacco.co.uk/>

5.3. Европейска перспектива: директиви на Европейския съюз за данъчно облагане на тютюневите изделия

Съветът на ЕС, имайки предвид Договора за функционирането на Европейския съюз, и по-специално чл. 113 от него, предложението на Европейската комисия, становището на Европейския парламент от 24 март 2009 г., становището на Европейския икономически и социален комитет²⁴ и в съответствие със специална законодателна процедура, е извършил задълбочен преглед на ставките и структурата на акцизите върху тютюневите изделия в съответствие с чл. 4 от Директива 92/79/ЕИО на Съвета от 19.10.1992 г. за сближаване на данъците върху цигарите²⁵ и чл. 4 от Директива 92/80/ЕИО на Съвета от 19.10.1992 г. за сближаване на данъците върху обработения тютюн, непредназначен за цигари.²⁶ В този преглед са включени и разпоредбите на Директива 95/59/ЕО на Съвета от 27.11.1995 г. относно данъците, различни от данъка върху оборота, които оказват влияние върху потреблението на тютюневи изделия²⁷. В резултат е приета Директива 2010/12/ЕС на Съвета, която изменя Директиви 92/79/ЕИО, 92/80/ЕИО, 95/59/ЕО и Директива 2008/118/ЕО на Съвета от 16.12.2008 г. относно общия режим на облагане с акциз.

Предложението за нова Директива за тютюневите изделия в Европейския съюз не обхваща облагането на тютюневите изделия с акцизи, но безспорно има връзка с предмета на нашето изследване, поради което представяме резюме на нейните основни идеи.

На 19 декември 2012 г. Европейската комисия приема ново предложение за преразглеждане на Директивата за тютюневите изделия.²⁸ Предложението представлява значително изменение спрямо сега действащото законодателство на ЕС и съдържа нови и подсилени разпоредби относно тютюневите изделия.

Приетата през 2001 г. Директива за тютюневите изделия заменя първоначалната директива от 1989 г. и предвижда мерки за производството, представянето и продажбата на тютюневите изделия. Тютюневи изделия са цигарите, тютюнът за ръчно свиване на цигари, тютюнът за лули, пурите, пуретите, както и различните форми на бездимния тютюн. В директивата е определено максимално допустимото съдържание на катран, никотин и въглероден оксид на цигарите, а производителите се задължават да съобщават съставките, които използват. Наложена е забрана върху тютюневите изделия за орална употреба и върху използването на подвеждащи описания, като „лайт“, „майлд“ или „с ниско съдържание на катран“. Върху тютюневите изделия трябва да има предупреждения относно здравето. Разработен е набор от предупреждения под формата на снимки, който да допълва текстовите предупреждения и който се използва във все повече държави-членки.

Законодателството на ЕС оказва силно влияние върху размера на данъците върху

²⁴ ОВ С 228, 22.9.2009 г., с. 130

²⁵ ОВ L 316, 31.10.1992 г., с. 8.

²⁶ ОВ L 316, 31.10.1992 г., с. 10.

²⁷ ОВ L 291, 6.12.1995 г., с. 40.

²⁸ <http://ec.europa.eu/health/tobacco/products/revision/>

тютюневите изделия във всички страни от Европа. То определя *минимален акциз за всички членки на Съюза*. „Общият акциз (специфичен акциз и пропорционален акциз с изключение на ДДС) върху цигарите трябва да бъде *най-малко 57%* от среднопотеглената продажна цена на дребно (СППЦД)²⁹ на освободените за потребление цигари. Този акциз трябва да бъде *не по-нисък от 64 евро за 1000 цигари независимо от СППЦД.*”

*Директива 2010/12/ЕС на Съвета от 16 февруари 2010 г. осъвременява правилата за данъчно облагане на тютюневите продукти в ЕС с цел да се гарантира по-високо ниво на общественото здраве. В нея понятието “най-търсена ценова категория” (НТЦК, Most Popular Price Category – МРРС) е заменено със “среднопотеглена продажна цена на дребно” като **референтна стойност за минималните изисквания на ЕС**. Това е уместно, тъй като в днешно време пазарите са много по-динамични. **Замяната на НТЦК със СППЦД за всички цигари с цел определяне на данъчна основа гарантира прозрачност и равни условия за производителите.***

За да се подчертае важността на човешкото здраве, минималният акциз, който се прилага за всички цигари, се повишава постепенно през петте години след 2010 г., докато достигне 90 евро за 1000 цигари независимо от размера на СППЦД и общ акциз, не по-нисък от 60% от СППЦД. Това нарастване на минималните акцизи ще намали разликата в цените между най-евтините и най-скъпите цигари в ЕС. От 01.01.2011 г. минималният данъчен праг вече няма максимален таван, а от 01.01.2014 г. специфичният компонент на акциза не може да бъде по-малко от 7.5% и повече от 76.5% от размера на общия данъчен дял, което дава на страните-членки повече гъвкавост в определянето на баланса между двата акцизни елемента в зависимост от особеностите на вътрешния пазар на цигари. Стойността на акцизите, с които се облага най-търсеният тютюнев продукт (цигарите) в страните-членки на ЕС към юли 2013 г., е представена в табл. 6.

Както постановява чл. 168 от Лисабонския договор, всички европейски политики трябва да гарантират висока степен на опазване на човешкото здраве. Именно в този контекст правилата за данъчно облагане на тютюневите изделия в ЕС отразяват промените в неговите политиките.

Зоната без граничен контрол (Шенгенското пространство) и свободната търговия в ЕС позволяват свободното придвижване на хора и стоки. Транспортът на тютюневи изделия обаче е контролиран – отделни лица могат да пренасят до 800 цигари, 400 пурети, 200 пури и 1 кг тютюн. Ако бъдат спрени за проверка от митнически служители и ако пренасят по-големи от посочените количества през граница, те трябва да докажат, че продуктите са за лична употреба. Естеството на тази система може да създаде следните **проблеми за страните, които повишават националните си данъци върху тютюневите изделия:**

²⁹ Среднопотеглената продажна цена на дребно (weighted average retail selling price – WAP) се изчислява, като общата стойност на всички освободени за потребление цигари (получена въз основа на продажната цена на дребно, включваща всички данъци) се раздели на общото количество освободени за потребление цигари. Тя се изчислява най-късно на 1 март всяка година на базата на данните от изминалата календарна година.

Таблица 6
Ставка на акцизите, с които се облагат цигарите в страните-членки на ЕС (към юли 2013 г.)

MS	Специфичен акциз (за 1000 къса цигари)		Алвалорен акциз, %	ДДС, %	Алвалорен акциз + ДДС	Общо данъчно облагане (вкл. ДДС)	НПЦ за 1000 къса цигари (само за сравнение – не се изчислява с местна валута)		СПЩД за 1000 цигари съгласно чл. 8(2) на Директива 2011/64/ЕУ*		Приходи от акцизи*	Минимален акциз по чл. 8(6) на Директива 2011/64/ЕУ	Общ минимален акциз* Стедифон + адвалорен (без ДДС)	
	евро	% от СПЩД					местна валута	евро	местна валута	евро				евро за 1000 къса цигари
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
AT	35.00	17.32	22.79	42.00	16.67	58.67	75.99	-	n/a	-	202.10	119.88	117.48	59.32
BE	21.99	9.21	11.97	50.41	17.36	67.77	76.98	-	263.15	-	238.67	142.30	137.71	59.62
BG	51.64	43.82	52.49	23.00	16.67	39.67	83.48	*215.00	*109.93	*230.50	*117.85	78.75	75.67	66.82
CY	55.00	28.13	36.35	34.00	15.25	49.25	77.38	-	225.00	-	195.50	121.47	121.50	62.13
CZ	46.25	33.51	43.03	27.00	17.36	44.36	77.87	3400.00	135.57	3486.00*	138.00	83.50	86.92	60.51
DE	94.40	38.30	50.35	21.80	15.97	37.77	76.61	-	263.15	-	246.50	151.80	n/a	60.65
DK	156.46	58.67	73.64	1.00	20.00	21.00	79.67	2150.00	288.38	1988.11	266.67	159.03	n/a	59.67
EE	45.00	34.35	40.89	33.00	16.67	49.67	84.02	-	131.00	-	131.00	88.23	84.80	67.35
EL	80.00	48.75	55.75	20.00	18.70	38.70	87.45	-	175.00	-	164.10	112.82	115.00	68.75
ES	24.10	11.92	14.94	51.00	17.36	68.36	80.28	-	190.00	-	202.14	127.19	128.65	62.92
FI	22.50	10.00	12.29	52.00	19.35	71.35	81.35	-	225.00	-	225.09	139.55	146.00	62.00
FR	45.75	15.00	18.50	49.70	16.388	66.09	81.09	-	n/a	-	305.00	197.30	195.00	64.70
GR	26.53	20.97	26.89	*37.00	20.00	57.00	77.97	**1000.00	**134.67	**939.65	**126.54	73.35	*76.36	57.97
HU	43.84	29.88	36.38	31.00	21.26	52.26	82.14	n/a	n/a	41840.00	146.74	89.33	87.40	60.88
IE	237.69	53.29	66.01	8.83	18.72	27.55	80.73	-	470.00	-	446.00	277.07	271.91	60.21
IT	10.3452*	4.5374*	6.00*	53.69*	17.36	71.046*	75.28*	-	215.00	-	228.00*	132.76	144.65	58.23*
LT	42.86	36.01	45.95	25.00	17.36	42.36	78.37	n/a	n/a	411.00	119.03	12.62	70.67	61.01
LU	17.56	8.90	11.73	48.11	15.00	61.14	69.27	-	220.00	-	197.26	12.42	105.00*	57.00
LV	35.91	29.92	35.27	34.00	17.36	51.36	79.33	-	89.36	89.36	128.35	79.55	74.69	61.98
MT	77.00	37.23	48.05	25.00	15.25	40.25	77.49	220.00	206.80	206.80	128.70	127.50	127.50	62.23
NL	169.86	64.19	76.50	2.36	17.36	19.72	83.91	-	n/a	-	264.62	176.11	176.11	66.55
PL	45.79	34.50	40.77	31.41	18.70	50.11	84.61	n/a	n/a	544.98	132.74	87.48	87.48	65.91
PT	79.39	41.06	51.60	20.00	18.70	38.70	79.76	-	190.00	-	192.41	17.87	122.09	63.43
RO	56.71	42.98	52.84	19.00	19.35	38.35	81.33	690.00	152.38*	596.74	131.95*	81.78	79.00	61.98
SE	166.41	55.27	76.24	1.00	20.00	21.00	83.80	2789.47	329.21	2507.63	295.72	69.38	n/a	57.06
SI	60.79	41.21	46.87	24.53	18.03	42.58	83.80	-	135.00	-	147.50	97.00	97.00	65.76
SK	39.20	41.44	51.09	23.00	16.67	39.67	81.11	-	n/a	-	143.38	92.52	91.00	64.44

Забележка: Таблицата е съставена съгласно изискванията на Директива на Съвета 2011/64/EU от 21.06.2011. ЦД е крайната продажна цена на дребно (TRSP = Tax included retail selling price (all taxes included); НПЦ – най-първата цена на дребно (WAP = Weighted average retail selling price); * СПЩД се изчислява по данни за освободените за потребление количества цигари от предходната година. Източник: European Commission. Excise duty tables, Part III Manufactured tobacco, REF 1038, July 2013, p. 6-7.

- **Ценово разграничение** – когато съществуват значителни различия в цените на обмитените тютюневи изделия в две държави от Шенгенското пространство. Най-често движението на тези стоки е засилено от страната с по-ниски цени към тази с по-високи. То може да бъде *законно* – например, когато отделни лица, живеещи в пограничните райони, преминават границата, за да купуват максимално разрешеното количество тютюневи изделия, *или нелегално* – когато лицата купуват тютюневи изделия над разрешените количества от страната с по-ниски цени и ги продават в страната, където са по-скъпи, на по-ниски от установените там пазарни цени. Всяко повишение на цените на тютюневите продукти в страни, граничещи с райони, в които крайните цени на същите продукти са по-ниски, създава голямо ценово разграничение и потенциалните ползи от тези мерки се неутрализират поради законната и незаконната търговия с тютюневи изделия. Тази ситуация се изтъква като аргумент от противниците на повишаването на данъците върху тютюневите изделия.
- **Контрабандата на необмитени тютюневи изделия от страни извън Шенгенската зона** е потенциален проблем. Ако тези стоки влязат в зоната, те биха могли да се придвижват свободно в нея. Засилената контрабанда към страните от Шенгенското пространство може да наводни местния пазар с евтини тютюневи изделия, което би неутрализило повишението на цените, тъй като потребителите получават достъп до по-евтини тютюневи изделия от нелегални източници.
- Въпреки това повечето пушачи си купуват цигари легално и не пътуват на дълги разстояния, за да се сдобият с по-евтини продукти. макар че *цените варират в широки граници в различните европейски държави* (табл. 7), повечето правителства успешно повишават данъците. Правителствата не би трябвало да се отказват от тези действия поради опасения от контрабанда, а да бъдат убедени, че това ще донесе повече приходи за държавата и ползи за общественото здраве.

Таблица 7

Цена на една кутия цигари от 20 къса в някои страни от Европейския съюз (евро)

Държава	Цена на пакет от 20 цигари	Държава	Цена на пакет от 20 цигари
Англия	7.36	Латвия	2.35
Ирландия	8.47	Естония	2.43
Франция	5.72	Чешка република	2.73
Испания	3.76	Словакия	2.72
Португалия	3.73	Румъния	2.39
Германия	4.72	България	2.20
Белгия	4.67	Унгария	2.09
Холандия	4.73	Словения	2.73
Швеция	5.00	Хърватска	2.73
Финландия	4.50	Италия	4.28
Полша	2.28	Гърция	3.25
Литва	2.16	Малта	4.14

Източник: Gallus et al., 2012.

5.4. Показател за продължителността на живот в добро здраве

Показателят за продължителност на живот в добро здраве (HLY)³⁰ е европейски структурен индикатор, разработен през 2005 г. и изчисляван от Евростат. Той показва броя на оставащите години, които един човек на определена възраст (обикновено към момента на неговото раждане) се предполага, че ще живее без сериозни здравословни проблеми. Показателят дава възможност за измерване на здравословното състояние на населението посредством съчетаването на данни за заболяемостта и смъртността. В същността си той оценява продължителността на живота без сериозни здравословни проблеми.

HLY е изключително важен, защото дава по-точна картина за здравословното състояние на населението, **въвеждайки концепцията “продължителност на здравето” (което е резултат от качество на живота)**, съпоставена с традиционните индикатори за здравословно състояние на населението като продължителност на живота (дължина на живота).

Съвременното здравословно състояние на населението се характеризира с едновременното проявление на две особености: увеличаваща се продължителност на живота на населението и по-голям брой случаи на сериозни душевни или физически заболявания. Следователно в съвременните условия самата продължителност на живота вече не би трябвало да се разглежда като точен показател за здравето на населението. **Индикаторът HLY** дава по-добър поглед към здравословното състояние на населението, *измервайки броя на годините, които един човек живее в добро здраве, броят на годините, които изживява в лошо здраве и в резултат от това колко дълго може да бъде икономически продуктивен (или непродуктивен) в обществото.*

Показателят е подходящ за идентифициране на различия между отделни държави, региони и области. Една от най-важните му характеристики е, че той **разглежда здравето като икономически фактор в обществото.**

Показателят HLY може да бъде използван за аргументиране на различни аспекти на здравната политика, както и на решенията по отношение на данъчното облагане на тютюневите продукти. Представяйки **зdraвето като икономически фактор**, показателят HLY подкрепя налагането на по-високи данъци върху тютюневите продукти, защото данъците да намаляват икономическата тежест на вредния навик тютюнопушене за обществото.

Осъзнаването на икономическите аспекти на здравните мерки, както и на здравните аспекти на чисто фискалните мерки, би трябвало да доведе до по-близко сътрудничество между здравните и финансови министри във всяка страна и в крайна сметка до промени в механизмите на формулиране на редица политики, така че при формулирането на традиционните „не-здравни” политики да се вземат предвид техните здравни аспекти или последствия.

³⁰ От английски Healthy Life Years (HLY).

Индикаторът HLY се използва в над 65 държави в света, но за съжаление не и от всички държави-членки на ЕС. Чрез него правителствата могат да получават точна информация в процеса на вземане на решения в областта на подобряването на общественото здраве като цяло.

6. “За” и “против” повишаването на данъците върху тютюневите изделия и реакцията на тютюневата индустрия

В интерес на тютюневите компании е равнището на данъците да е възможно най-ниско, за да бъдат тютюневите изделия сравнително евтини (достъпни за потребителите), което им гарантира повече продажби, по-големи пазари и печалби. Навсякъде по света тютюневата индустрия се опитва да лобира за намаляване или задържане на същото равнище данъците, с които се облагат тютюневите продукти. В най-общия случай тяхната основна теза е, че:

- правителствата ще реализират по-високи данъчни приходи, ако акцизите, с които се облагат тютюневите изделия, са по-ниски (защото ще има повече пушачи и повече хора ще плащат акцизи);
- приходите ще намалееят, ако данъците, с които се облагат тютюневите продукти, се повишат (защото крайните цени на тютюневите продукти ще нараснат и част от пушачите ще откажат цигарите, а новите пушачи ще бъдат по-малко).

Освен това международните тютюневи компании често стават съучастници в контрабандата, за да:

- разширят своите пазари;
- навлязат на пазари, на които има установен местен монопол;
- избегнат заплащането на данъци.³¹

Основните аргументи срещу увеличаването на данъците върху тютюневите изделия и техните опровержения са представени в табл. 8.

³¹ При пропорционалния данък компаниите понижават основните цени, за да плащат по-малко данъци. При специфичния данък те могат да увеличат размера на цигарите, за да внасят по-нисък данък на единица продукт, както и да повишат цените.

Таблица 8

Основните аргументи за намаляване на данъците върху тютюневите изделия

Аргументи за понижаване на данъците	Опровержение на аргументите за понижаване на данъците върху тютюневите изделия
Когато данъците се увеличат, държавните приходи спадат	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тъй като търсенето на тютюневи продукти е сравнително еластично, когато данъчната ставка се покачи, пушачите също харчат повече и приходите от тютюневи изделия се увеличават. 2. Ако данъците се повишат, консумацията намалява, което води до подобряване на здравословното състояние на населението, по-ниски разходи за здравеопазване (за болнични, престой в болница и др.) и като резултат – по-високи нетни приходи за държавата и за икономиката на страната. 3. В бюджета има нужда от данъчни приходи и поради това потенциалният несъбран приход от облагането на тютюневи продукти не се губи за икономиката, а се прехвърля от тютюневите изделия към други стоки, които потребителите купуват и върху които плащат данъци.
По-високото потребление на тютюневи изделия води до намаляване на продължителността на живота и следователно до понижаване на разходите за здравеопазване, т.е. за здравето на пушачите и непушачите се харчат почти еднакви средства в дългосрочен план	<p>Не се взема предвид стойността на човешкия живот и въздействието на недоброто здраве върху икономическия растеж – по-високата средна продължителност на живота е директно свързана с по-голям икономически растеж във всички страни.</p> <p>Необходимо е използването на икономически аргументи за определяне на стойността на човешкия живот. Това може да се постигне чрез:</p> <ul style="list-style-type: none"> • показателя „години живот“, адаптиран съобразно фактора качество на живота, или • показателя HLY.
Ако данъците се намалят, със сигурност приходите за държавата ще се повишават.	Отличен пример за тази заблуда е Канада, която понижава данъците върху тютюневите изделия през 1994 г. под натиск на тютюневата индустрия, в неуспешен опит да компенсира изгубени приходи от контрабанда. Една година след данъчните намаления приходите от данъци спадат значително, а потреблението на цигари нараства (Shafey, Eriksen, Ross and Mackay; Blecher, van Walbeek, 2004, p. 339-346). Това води до значително намаляване на нетните приходи в канадския бюджет за всички икономически и социални разходи.
Увеличаването на данъците засилва незаконната търговия	Тютюневият бизнес твърди, че големите колебания в размера на данъците ще накарат хората да купуват тютюневи продукти от черния пазар. Независимо че в това има доза истина, на този тип контрабанда се дължи малка част от незаконно продованите тютюневи продукти в ЕС. <p>Преобладаващата част от контрабандата с тютюневи продукти е организирана и обхваща големи количества цигари. Тъй като при организираната контрабанда в нито един момент не се плаща акциз, намаляването му не би имало никакъв ефект върху нея (за борба с организираната контрабанда са нужни друг тип мерки, които не са фискални, а са свързани с борбата с организираната престъпност).</p>
За борба с контрабандата данъците трябва да бъдат намалени	Промяната на данъците върху тютюневите продукти няма съществен ефект върху организираната контрабанда на тези продукти. Би било крайно погрешно да се промени една работеща и ефективна данъчна политика заради криминална дейност. По-добрата алтернатива би била да се увеличат разходите за контрол и наказанията и да се подобри прилагането на законите.

<p>Тютюневата индустрия не печели от контрабандната търговия. Машабната контрабанда зависи от търсенето, а не от предлагането</p>	<p>Производителите на тютюневи изделия имат полза от контрабандата, защото:</p> <ul style="list-style-type: none"> • тя осигурява на пазара евтини цигари, което стимулира колебаещите се пушачи да се пристроят (и да им станат клиенти); • тя предоставя аргументи за намаляване на данъците (оттам и за понижаване на крайната цена и увеличаване на потреблението) на легалния пазар; • производителите все пак продават цигарите, които по-късно са обект на контрабанда (от което реализират приходи); • контрабандните количества цигари, заловени от митническите власти по време на проверки, трябва да бъдат подсигурени с нови доставки за съответния пазар, за да се отговори на търсенето на продукта на черния пазар – следователно тютюневите компании печелят дори двойно от заловените количества цигари.
<p>Данъците върху тютюневите изделия са несправедливи, защото се плащат диспропорционално от социално-икономическите групи с по-ниски доходи</p>	<p>Аргументът, че данъците върху тютюна са несправедливи, не взема предвид важни характеристики на социално-икономическите групи с по-ниски доходи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тези групи са по-чувствителни към ценовите промени отколкото хората с по-високи доходи, което увеличава вероятността от прекратяване на тютюнопушенето и превенцията. • Хората от тези групи пушат повече от останалите, защото са изложени в по-голяма степен на негативни социални фактори, които оказват влияние върху тяхното здраве, като лоша обкръжаваща среда, ниско образование и социален натиск за пушене. Поради тази причина те страдат по-често от рак на белите дробове, сърдечни болести и бронхити. <p>Следователно налагането на по-високи данъци върху тютюневите изделия би трябвало да бъде част от политиката за отказване от тютюнопушенето сред социално-икономическите групи с по-ниски доходи, но тъй като тютюнопушенето води до пристрастяване, това може да бъде трудно.</p>
<p>Пушенето е „личен избор” и не трябва да се наказва с по-високи данъци</p>	<p>Този аргумент е субективно твърдение, базирано на логиката за свободата на избора. Той обаче не взема предвид, че:</p> <ul style="list-style-type: none"> • всички трябва да плащат данъци, а пушачите трябва също да платят и за външните разходи вреди, които нанасят; • тютюнопушенето води до химическо и физиологично пристрастяване и пушачите нямат свобода на избор, щом са пристрастени; • повечето пушачи биха искали да откажат пушенето, но не го правят заради липсата на стимули. Разрешаването на достъп до пазара на евтини и достъпни тютюневи изделия не е стимул за спиране на пушенето; • повечето пушачи са се пристрастили към тютюна от младежи или дори от деца, преди да са имали шанса да направят разумен избор дали да пушат.

Изводи

1. Повишаването на равнищата на данъчното облагане на тютюневите изделия е една от най-ефективните мерки за превенция на тютюнопушенето сред децата и за насърчаване отказването от вредния навик сред възрастните, поради което допринася за подобряване на общественото здраве.
2. Повишаването на данъците върху тютюневите изделия води до увеличение на бюджетните приходи и понижение на потреблението за сметка на нарастването на техните цени, обратно – понижаването на данъците води до по-високо потребление, по-ниски приходи от данъци за правителствата и е от полза единствено за тютюневите компании.
3. Показателят НЛУ (Продължителност на живот в добро здраве), може да бъде използван за аргументиране на различни аспекти на здравната политика, както и на решенията по отношение на данъчното облагане на тютюневите продукти. Представяйки здравето като икономически фактор, този показател подкрепя налагането на по-високи данъци върху тютюневите продукти, с цел те да намаляват икономическата тежест на вредния навик тютюнопушене за обществото.
4. Резултатите от изследването на ефектите от повишаването на размера на акциза на тютюневите продукти върху общественото здраве и бюджетните приходи в държавите-членки дават представа за оценка на въздействието на европейските директиви относно тютюневите изделия и биха могли да се ползват като основа при формирането на националните стратегии за данъчното облагане на тютюневите изделия. Така националните стратегии ще станат елемент от участието на държавите-членки в управленския процес на ЕС (приемане на директиви и вземане на различни решения).

Използвана литература

- Blecher, E., van Walbeek, C. (2004). Cigarette affordability in Europe. An international analysis of cigarette affordability. – *Tobacco control*, 13, p. 339-346.
- Cherukupalli, Rajeev. (2010). A Behavioral Economics Perspective on Tobacco Taxation. – *American Journal of Public Health*, 2010 April; 100(4), p. 609-615. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2836334/> [Accessed 4 February 2014]
- Cigarette use among high school students – USA, 1991-2009. (2010). *Morbidity and Mortality weekly report (MMWR)*, 9 July 2010 /59 (26); p. 797-801, <http://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwrhtml/mm5926a1.htm> [Accessed 4 February 2014]
- Council Directive 2011/64/EU of 21 June 2011 on the structure and rates of excise duty applied to manufactured tobacco.
- Curbing the Epidemic: Governments and the Economics of Tobacco Control. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTHEALTHNUTRITIONANDPOPULATION/EXTETC/0,,contentMDK:20361460~menuPK:478880~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:376601,00.html>
- Eriksen, M., Ross, H. and Mackay, J. The Tobacco Atlas. 4th edition, <http://www.tobaccoatlas.org/> [Accessed 4 February 2014]
- Frank, J., Chaloupka, Teh-wei Hu, Warner, K. E., Jacobs, R. and Yurekli, A. The taxation of tobacco products, http://tigger.uic.edu/~fjc/Presentations/Abstracts/tc_ch10abs.htm [Accessed 4 February 2014]

- Gallus, S. et al. (2012). Pricing Policies and Control of Tobacco in Europe. Mario Negri institute.
- Gallus, S., Townsend, J. (2003). Price and Consumption of Tobacco in Italy over the last three decades. – European Journal of cancer prevention, N 4, http://journals.lww.com/eurjcancerprev/Abstract/2003/08000/Price_and_consumption_of_tobacco_in_Italy_over_the_15.aspx [Accessed 4 February 2014]
- Jha, P. and Chaloupka, F. J. (1999). Curbing the Epidemic: Governments and the Economics of Tobacco Control. Washington: World Bank.
- Joossens, L., Frank J. Chaloupka, David Merriman and Ayda Yurekli, The World Bank, Issues in the smuggling of tobacco products, <http://siteresources.worldbank.org/INTETC/Resources/375990-1089904539172/393TO406.PDF> [Accessed 4 February 2014]
- Joossens, L., Merriman, D., Ross, H., Raw, M. (2010). The impact of eliminating the global illicit cigarette trade on health and revenue. – Addiction, 105, p. 1640-1649, <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/20626371>
- Lantz, P. M., Jacobson, P. D., Warner, K. E., Wasserman, J., Pollack, H. A., Berson, J., Ahlstrom, A. (2000). Investing in youth tobacco control: a review of smoking prevention and control strategies. – Tobacco Control, Vol. 9, N 1, <http://tobaccocontrol.bmj.com/content/9/1/47.full> [Accessed 4 February 2014]
- Lavrov, V. (2009). Ukraine's 'lost' cigarettes flood Europe. Washington, The Center for Public Integrity, June, <http://www.publicintegrity.org/2009/06/29/6347/ukraine-s-lost-cigarettes-flood-europe> [Accessed 4 February 2014]
- Perucic, A.-M. (2012). World Health Organisation. The Demand for cigarettes and other tobacco products, presentation of WHO, http://www.who.int/tobacco/economics/meetings/dublin_demand_for_tob_feb2012.pdf.
- Phillip Morris International. Tobacco Taxation http://www.pmi.com/eng/tobacco_regulation/tobacco_taxation/pages/tobacco_taxation.aspx [Accessed 4 February 2014]
- Reed, H. (2010). The effects of increasing tobacco taxation: a cost-benefit and Public finance analysis. A report prepared for Action on Smoking and Health (ASH) by Landman Economics, <http://www.ash.org.uk/tax/analysis> [Accessed 4 February 2014]
- Shafey, O., Eriksen, M., Ross, H. and Mackay, J. The Tobacco Atlas. 4th edition, http://www.tobaccoatlas.org/Tobacco_or_Health_in_the_EU_The_Aspect_Consortium_October_2004_p_76, http://ec.europa.eu/health/ph_determinants/life_style/Tobacco/Documents/tobacco_fr_en.pdf [Accessed 4 February 2014]
- Townsend, J. (1998). Price and Consumption of Tobacco. – British Medical Journal, 52, p. 132-142.
- Townsend, J. (1996). Price and Consumption of Tobacco. – British Medical Bulletin. bmb.oxfordjournals.org/content/52/1/132 [Accessed 14 February 2014]
- WHO Framework Convention on Tobacco Control, http://www.who.int/tobacco/framework/WHO_FCTC_english.pdf [Accessed 4 February 2014]
- WHO Report on The Global Tobacco Epidemic. (2013). Executive Summary, http://www.who.int/tobacco/global_report/2013/en/index.html [Accessed 4 February 2014]
- WHO technical manual on tobacco tax administration. (2011). p. 64
- World Health Organisation. The Demand for cigarettes and other tobacco products, presentation of WHO http://www.who.int/tobacco/economics/meetings/dublin_demand_for_tob_feb2012.pdf, [Accessed 4 February 2014]
- World Health Organisation. (2013). WHO report on the global tobacco epidemic. [www.tobaccofreekids.org, Illicit tobacco trade, http://global.tobaccofreekids.org/files/pdfs/en/ILL_overview_en.pdf](http://www.tobaccofreekids.org/files/pdfs/en/ILL_overview_en.pdf) [Accessed 4 February 2014]
- Европейска кардиологична мрежа (EHN, www.ehnheart.org) [Accessed 4 February 2014]
- Европейското респираторно общество (ERS, www.ersnet.org) [Accessed 4 February 2014]
- Организация за изследване на рака във Великобритания (www.cancerresearchuk.org) [Accessed 4 February 2014]
- Световна здравна организация. (2004). Рамкова конвенция за контрол на тютюна на СЗО, 2004/513/ЕО [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:22004A0615\(01\):BG:HTML,02.06.2004](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:22004A0615(01):BG:HTML,02.06.2004) г., [Accessed 4 February 2014]
- Смит, А. (1976). Въведение в същността и причините за богатството на народите. Книга V, Глава III, под редакцията на Едуин Канан, с. 474-476.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ЖИЛИЩНАТА ПОЛИТИКА В БЪЛГАРИЯ

В България жилищната задоволеност на населението е по-висока от средната за ЕС, а собствеността върху жилищните имоти е на рекордно високите 96%. Преобладаващата част обаче от жилищата (особено панелните) са маломерни, неподдържани през годините и енергийно неефективни. От 2004 г. в страната действа Национална жилищна стратегия, но по нито един от нейните три основни приоритета няма съществено развитие. Над 700 000 жилища се нуждаят от цялостно саниране. Делът на необитаваните жилища непрекъснато расте, достигайки близо 25% от всички, а в същото време около 48% от тях са пренаселени. Обосновани са острата нужда от създаване на фонд от обществени наемни жилища. Подчертано е, че адекватна жилищна политика в страната не би могла да съществува изолирано – в условия на най-ниските в ЕС данъчни постъпления спрямо БВП.

JEL : L74; R21; R28; R31

Жилището, т.е. нуждата от подслон, е благо от първа необходимост за всеки човек – редом с храната, водата, облеклото и лекарствата. Правото на жилище намира израз в различни конституции в целия свят, както и в някои международни конвенции – Всеобщата декларация за правата на човека, Хартата на ООН за икономическите, социалните и културните права (Ръководни насоки по жилищна политика, 1993). По силата на международното право подобряването на жилищните условия на гражданите е сред основните цели на всички държави. Основният мотив за това е, че достъпът до жилище е необходима предпоставка за пълноценно развитие на човека и качеството на неговия живот. През 1948 г. Общото събрание на ООН приема Универсална декларация за човешките права – първото международно споразумение, което провъзгласява идеята за неотменните права на всички човешки същества. Според чл. 25 от Всеобщата декларация за правата на човека (ООН) „всеки човек има право на жизнено равнище, включително прехрана, облекло, жилище, медицинско обслужване и необходимите социални грижи, което е необходимо за поддържане на неговото и на семейството му здраве и благосъстояние.“ Не съществува никакъв единствен идеален модел на жилищна политика, като последната е различна в отделните държави по света. В ЕС също не съществува единна европейска жилищна

¹ Стефан Йотов е гл. ас. д-р в Университета по архитектура, строителство и геодезия; Строителен факултет; катедра „Организация и икономика на строителството“.

политика. Но в развитието на тази политика в дадена държава съществуват някои общи черти и принципи. Според Лисабонския договор (от 2009 г.) ЕС признава „правото на социално и жилищно подпомагане, за да се осигури сносно съществуване на всички, които не разполагат с достатъчно ресурси.“ Във връзка с това от особена важност е дефиницията за бедност. Според УНИЦЕФ „бедни са онези хора, чиито ресурси (материални, културни и социални) са толкова ограничени, че не им осигуряват екзистенц минимум в страните, в които живеят.“ По европейски критерии пък „бедни са хората , чиито доходи са под половината на средните доходи за страната, в която живеят.“ (Рифкин, 2005).

Двете главни цели на жилищната политика са максималната икономическа ефективност и социалната справедливост. Тази политика трябва да предотвратява разрушаването и западането на жилищния фонд, както и възникването на гета. Необходимо е да се предприемат действия за ефективно използване на наличния жилищен фонд. Жилищната задоволеност на населението трябва да се приема не само от количествена, но и от качествена гледна точка. Принципите на пазарната икономика в жилищния сектор се нуждаят от модифициране чрез законодателна намеса, най-вече за защита на нискодоходните домакинства. Нормалните жилищни условия съществено допринасят за благосъстоянието на обществото и способстват за социалната интеграция и развитието на отделната личност. Опитът на почти всички индустриални държави показва, че без определена жилищна политика и съответна намеса на правителството в пазарните отношения, е невъзможно постигането на необходимото ниво на жилищно задоволяване. Опитът на западния свят се свежда главно до осигуряването на баланс между двете основни цели на жилищната политика – максимална ефективност и социална справедливост. За да бъде тази политика както социална, така и икономически ефективна, тя трябва да бъде интегрирана в цялостната икономическа политика на съответната държава. Ето защо задачите ѝ не могат да се формулират изолирано, а трябва да се вписват в цялостната икономическа философия на държавното управление.

През 1988 г. в България делът на собствените жилища е 88.5%; има около 524 000 държавни и ведомствени жилища. След 1990 г. преобладаващата част от тях са приватизирани. Сега 96% от българите живеят в собствени жилища, а останалите 4% – под наем. След началото на прехода държавата постепенно се оттегля от жилищния сектор. Достъпът до жилище – покупка или наемане, е преобладаващо пазарен, т.е. неравен. Жилището е обект само на пазарните правила, както и финансирането на неговата покупка.

Стратегическите програмни документи за жилищната политика и жилищния сектор, действащи у нас са:

- Национална жилищна стратегия на Република България (от 2004 г.);
- Национална програма за обновяване на жилищните сгради (от 2005 г.).²

Основните приоритети на жилищната стратегия са следните:

² <http://www.gradat.bg>.

- обновяване (саниране) на жилищните имоти, които се нуждаят от това;
- строителство на социални (ценово достъпни) жилища за маргинализираните слоеве от населението или адаптиране на съществуващ жилищен фонд за тази цел;
- увеличаване на използваемостта на наличния жилищен фонд (т.е. намаляване на броя на необитаваните жилища).

По данни на НСИ към 31 декември 2012 г. жилищата у нас са 3 909 348 броя.³ Спрямо 1 февруари 2001 г. броят им е нараснал с 220 546 броя. От тях 66% са в градовете (2 588 850 броя), а останалите 34% (1 320 498 броя) – в селата. Населението в страната е разпределено в 255 града и 5 047 села. Цели 33.6% от него живеят в 7-те най-големи града, които са с население над 100 000 души. По брой на жилищата начело е област София (столица) с 608 992 броя (15.6% от жилищния фонд на страната). След нея се нареждат областите Пловдив, Бургас и Варна. Полезната площ на жилищата възлиза на 285.66 млн. кв.м. В градовете тази площ е 191.44 млн. кв.м., а в селата – 94.22 млн. кв.м. Полезната площ на жилищата в област София (столица) възлиза на 45.11 млн. кв.м.

Към посочената дата населението на България е 7 284 552 души, а на столицата – 1 242 012 души. Това означава, че на човек от населението се падат 39 кв.м. полезна площ, а в София – 36 кв.м. За сравнение, през 1992 г. на човек от населението се падат 22 кв.м. полезна площ, а през 2001 г. – 23 кв.м. В Германия например през 2011 г. среднестатистическото жилище има 90.5 кв.м. площ, а на един обитател се падат средно 44 кв.м. площ.

Целта тук е да се анализира изпълнението през последните 10 години на трите основни приоритета на Националната жилищна стратегия на Република България; да се идентифицират основните причини, които възпрепятстват провеждането на адекватна жилищна политика в страната и водят до влошаване на състоянието на жилищния фонд; да се очертаят възможностите за подобряване на социалната жилищна политика и състоянието на жилищния фонд в България.

Въз основа на международен сравнителен анализ (от количествена и качествена гледна точка) и на база на утвърдените добри практики, законодателни и институционални решения са разгледани и анализирани:

- структурата на собствеността върху жилищните имоти в България;
- делът на пустеещите (необитаваните) жилища и състоянието на жилищната задоволеност на населението;
- делът на пренаселените (според европейските стандарти) жилища;
- делът на съществено амортизираните жилища и техният възрастов профил;

³ <http://www.nsi.bg>.

- състоянието, предизвикателствата и перспективите пред обществения (държавен и общински) жилищен фонд – в контекста на общата социално – икономическа политика и съществуващата данъчна система в България.

Собственост върху жилищните имоти

От особена важност е да се види каква е структурата на жилищния фонд у нас и в страните от ЕС според относителния дял на собствените жилища. Хората живеят в собствени жилища, когато собственикът и обитателят са едно и също лице. Основният икономически показател, чрез който ЕС оценява нивото на държавна намеса в жилищния пазар, е именно процентът на собственост върху жилищата. Средната стойност на този показател в 34-те страни-членки на ОИСР (Организацията за икономическо сътрудничество и развитие) е 66%. Останалите до 100% са социални жилища със субсидиран наем, както и за отдаване под наем. В ОИСР членуват най-развитите индустриално значими държави, в които живее около 10% от световното население, но се създава близо 70% от глобалния БВП. Собствените жилища в Европа (най-вече в богатите западноевропейски страни) са по-малко, отколкото в САЩ, където 68% от американците притежават жилищата, които обитават. Единствено във Великобритания, Италия и Испания (от западноевропейските страни) собствеността върху жилищата надхвърля тази в САЩ.

В България е регистриран необичайно висок процент на собственост върху жилищните имоти: 96% от българите живеят в собствени жилища – 48% са в апартаменти, а 48% – в еднофамилни къщи (по данни на Евростат за 2011 г. – Николов, 2013, с. 20-21); останалите 4% живеят под наем. Най-висок процент жилищна собственост има в Румъния – 97% от хората обитават собствени жилища. След двете най-бедни държави-членки на ЕС се подреждат Литва и Словакия (с по 95%), следвани от Латвия, Словения и Полша (с по 90%). Средно за ЕС-27 се отчита, че 70.7% от гражданите живеят в собствени жилища: 27.6% от населението на Съюза живее в собствено жилище с неизплатена ипотека, а 43.1% – в собствено жилище без ипотека. Останалите 29.3% са под наем; 18.1% са наематели, плащащи пазарен наем, а 11.2% плащат редуциран наем или са настанени безплатно.

Най-нисък в ЕС е делът на жилищната собственост в Германия – 53.4%. След Втората световна война близо половината от жилищния фонд е разрушен. След 1949 г. са изградени множество социални жилища с държавно регулирани наеми. Въведено е и строго законодателство в подкрепа на наемателите. По-нисък дял на жилищната собственост в Европа се регистрира единствено в Швейцария – 43.9% от населението там живее в собствено жилище (едно от най-ниските нива в ОИСР); 56.1% са наематели – 51.4% плащат пазарен наем, а 4.7% – редуциран. Важно обстоятелство в Швейцария е, че съществува данък върху дохода от условната рента – отменен във Великобритания и САЩ. Мотивът е, че живеейки в собствено жилище, човек пести плащането на пазарен наем и затова трябва да плати данък върху спестения по този начин наем. Нисък (в сравнение със средния за ЕС) е делът на

собствените жилища в Холандия, Исландия, Швеция, Дания, Люксембург, Австрия и Франция.

Ако обобщим, може да се каже, че в Северозападна и Северна Европа местните власти притежават голяма част от жилищата и ги отдават под наем. Държавите в тези региони разполагат с голям дял социални и достъпни жилища. В страните от Южна Европа пък преобладават собствените жилища. Така в Испания делът им възлиза на 83%, в Италия – 80%, а в Гърция – 87%. По принцип по-слаборазвитите държави – обикновено доскорошни аграрни икономики, имат сравнително висок процент собственици на жилища. Причината е, че навремето селяните традиционно са притежавали имотите, в които са живеели. Държавите от Централна и Източна Европа след 1989 г. се характеризират с общинска собственост върху терените и предимно собствени жилища, построени върху тях. Проучване на ЕЦБ сред 62 000 домакинства от 17-членната Еврозона (без Ирландия и Естония), показва, че 60.1% от домакинствата притежават собствено жилище – за 40.7% от тях то е напълно изплатено, а за 19.4% още съществува неизплатена ипотека. Останалите 39.9% от домакинствата живеят под наем. Средната стойност на основното жилище във валутния блок възлиза на 180 300 EUR.

В глобален план може да се каже, че англо-саксонските страни имат процент на собствени жилища над средния за ОИСР (66%). Към тези държави се причисляват Обединеното кралство на Великобритания и Северна Ирландия, САЩ, Австралия, Нова Зеландия, Канада и Ирландия. Вълната на приватизациите стартира от консервативното правителство на министър-председателя Маргарет Тачър във Великобритания, което през 80-те години на XX век продава голяма част от общинските наемни жилища на техните наематели. Придобиването на жилищна собственост се стимулира в англо-саксонските държави, за разлика от немскоезичните и скандинавските страни, където значителна част от населението живее в жилища под наем (пазарен или редуциран). Десните правителства във Великобритания и САЩ лансираха консервативната идея за „демократия, базирана на частната собственост“, като подкрепяха придобиването на жилища от средната буржоазна класа, което в крайна сметка също допринесе за ипотечната криза от 2008 г. Президентът на САЩ Джордж Буш-младши говореше за „общество от собственици“ (Ownership Society). Американската политика за по-голямо притежание на жилища от хора с ниски доходи е базирана на наблюдението, че жилищната собственост оказва съществено влияние върху качеството на градската среда. В противен случай хората израстват в жестока, доминирана от престъпления среда, което води до влошаване на здравето, личностното развитие и резултатите в училище. Културното обяснение на високия дял собствени жилища в англо-саксонските страни е, че в тези държави с най-невъздържан свободен пазар има и най-голям стремеж на хората да притежават домовете, в които живеят. Частното пространство на дома е оазис на стабилност сред океана на пазарна несигурност в тези страни. Собственият дом поражда и чувство за социално включване на своите притежатели. Освен това се смята, че притежателите на собствени жилища ще бъдат консерватори както в живота, така и в политическите се убеждения, т.е. тези хора би трябвало да подкрепят Републиканската партия (в САЩ), респ. Консервативната във Великобритания (Ланчестър, 2013).

В страните от Западна Европа е голям относителният дял на наемните жилища, вкл. и на социалните жилища със субсидиран (т.е. по-нисък от пазарния) наем. В ЕС-25 (т.е. без България, Румъния и Хърватия) дялът на наемните жилища е 29%, докато в Централна и Източна Европа (бившите социалистически страни) той е под 10%. Един от основните проблеми на жилищния пазар в ЦИЕ са именно малките пазари на наемите и незначителното строителство на социални жилища. Общинските жилища са много повече в Европа, отколкото в САЩ. Броят на домакинствата, които живеят в държавни и общински жилища, е 2 до 3 пъти по-висок в Европа, отколкото зад океана. Във Великобритания и Франция например близо 20% от домакинствата живеят в социални жилища. Въсъщност една от основните функции на държавата е именно обезпечаването на „обществените блага“ – основно социална подкрепа за онези, които не са в състояние да се погрижат за себе си. Социалният жилищен фонд – с ценово достъпни жилища, решава не само социални, но и икономически въпроси. Такъв един фонд стабилизира строителния отрасъл и жилищните цени – и при възход, и при спад на пазара (Аман, 2011, с. 17). Освен това е доказано, че държавите с голям наеман сектор са по-малко податливи на ценови балони при имотите. При държавна ангажираност в жилищния сектор част от повишеното търсене на жилища (във възходящата фаза на балона) ще бъде абсорбирано и в резултат ще се увеличи конкуренцията за клиенти в частния сегмент на пазара и ще се задържат цените (Йотов, 2014).

Притежанието на собствено жилище е в голяма степен свързано с имотните балони. Значим е фактът, че жилищните подеми и сривове стават обикновено в държави, където голям процент от хората притежават дома, в които живеят. Като примери в това отношение могат да се посочат Испания (82.7% собствени жилища), Ирландия (77%), Латвия (82.5%), Естония (83.5%), Литва (92.3%) и България (96%). В САЩ например спукването на жилищния балон след 2008 г. доведе до голям спад в броя на собствениците на жилища, особено сред тези от нискодоходните групи. Близо 8 млн. жилища са били отнети от техните собственици поради възбрани от страна на кредиторите. През 2013 г. 35% от щатските домакинства (43 млн.) живеят под наем.

Между другото жилищната стратегия у нас въобще не припознава проблема с имотните балони и негативните последици за икономиката след спукването им. След края на 2008 г. средните пазарни цени на жилищата спаднаха с 38%, дялът на строителния отрасъл намаля двойно (от 10 на 5% от БВП на страната), а „лошите“ ипотечни кредити, отпуснати от банките, достигнаха близо 23% от всички. На европейско ниво вече действа механизъм за ранно предупреждение за икономически дисбаланси – в рамките на пакет от 6 закона за икономическо управление на ЕС (т.нар. Six-Pack). Европейската комисия (ЕК) осъществява мониторинг над националните икономики на държавите-членки на ЕС, като следи за появата на макроикономически дисбаланси. Комисията изпраща ранни предупреждения до съответното правителство, ако установи ценови бум на активите (най-вече акции и имоти) в дадена страна от Съюза. При сериозни нарушения тя може да налага глоби, които постъпват в Европейския механизъм за стабилност (ЕМС), учреден във връзка с т.нар. фискален пакт. Тези глоби са в размер:

- 0.1% от БВП на държавата – нарушител (при макроикономически дисбаланси над максимално допустимите граници);
- 0.2% от БВП на държавата – нарушител (при бюджетен дефицит над 3% от БВП и/или публичен дълг над 60% от БВП).

В България би могъл да се очаква имотен балон след влизането ни в Евроната (около 2019-2020 г.) – по подобие на Ирландия и Испания след присъединяването им към валутния блок. Затова в жилищната стратегия трябва да се предвиди пакет от контрациклични мерки – като форма на превенция срещу евентуално надценяване в имотния сектор (Йотов, 2014).

Българското общество е силно свързано с дома си. Данните от сравнително национално представително социологическо проучване на ББСС „Галъп Интернешънъл“ от 2011 г. показват, че 54% от българите прекарват свободното си време най-често у дома (Григорова, 2011, с. 15). През 2008г. този процент е бил 59. Домът е не само място за почивка и отмора след работа. Според други данни мнозинството от гражданите посрещат големите празници (като Великден и Коледа) също у дома. Това, че домът е център на живота на средностатистическия българин се потвърждава и от някои европейски класации. Например България е на първо място в Европа по дял на хората, които гледат телевизия повече от 3 часа на ден. Ако средно за Европа 21% са прираствени към телевизията, то у нас те са 43% (според изследване на European Social Survey за 2012 г.). А според Евростат 58% от българите декларират, че не спортуват никога – второ място в ЕС след Гърция (67%). Според данните от социологическото проучване „Евробарометър“, проведено в страните-членки на ЕС по поръчка на ЕК, 35% от заетите българи заявяват, че ако останат без работа ще търсят различна от сегашната дейност, но в същото населено място (при 21% средно за ЕС – Григорова, 2012, с. 15). Извадката във всяка от изследваните държави е национално представителна – средно по около 1000 души на държава. Същевременно едва 20% (при 35% средно за ЕС) биха кандидатствали за същия тип работа, но в друго населено място. Така българинът е на първо място в ЕС по дял от населението, готово за промяна на професията си, но не и на местожителството си. За него запазването на населеното място е по-важен критерий при намиране на работа, отколкото запазването на професията.

Всъщност възможността човек да избира местожителството си е сравнително нов феномен в човешката история. Векове наред хората (с изключение на много богатите) са прекарвали живота си там, където са били родени. Единствено някаква катастрофа – наводнение, масов глад, мародерски орди, са ги принуждавали да се преместят. Ако разгледаме САЩ например, то всяка година около 50 млн. американци (около 16% от населението на страната) се местят в нов дом, и то далечен – над 1/2 от тях пресичат границата на окръга и щата и дори заминават отвъд океана (Бъкхолдс, 2012). Причините най-често са по-добра работа или за да бъдат по-близо до някой болен роднина (Уайнър, 2012). Средно на всеки 7 години те сменят дома си. Средностатистическият американец заема над 12 работни места през целия си живот, като от тях 10 са до 42-годишна възраст. Повечето от тези промени на работното място са доброволни. Културното обяснение за това е, че САЩ са страна

на емигранти, бягащи от тиранични владетели или религиозно преследване и търсещи по-добър живот. Американската нация географски е твърде мобилна – още от времето на пилигримите тя е основана на неспирното физическо движение. За разлика от мобилното американско общество, то българското е повече статично и уседнало.

Някои изследвания на Световната банка потвърждават, че българската работна сила, заедно с румънската, се характеризират с най-ниска мобилност в ЕС (Ганчев, 2013, с. 116-132). Тази мобилност пък е корелирана с ниска трудова заетост, висока безработица и бедност. Ниската мобилност на работната сила води и до висока регионална концентрация на бедността.

Основното предимство на високия процент собствени жилища у нас е, че те играят ролята на буфер за домакинските бюджети през периода на прехода. В развитите държави делът на плащаните жилищни наеми е около 30% от месечните разходи на наемателите. За един собственик на жилище спестените разходи за наем сериозно подпомагат неговия месечен бюджет. От количествена гледна точка задоволеността на населението у нас с жилища дори е по-висока от средната стойност за ЕС. От качествена гледна точка обаче по-голямата част от жилищните имоти – особено панелните апартаменти, не отговарят на съвременните изисквания. В масовия случай жилищата в България са маломерни, пренаселени, неподдържани и енергийно неефективни. Вече години наред санирането (обновяването) на жилищния фонд не може да стартира в по-сериозни мащаби именно заради преобладаващия дял на частните жилища, чиито собственици трудно могат да отделят необходимите средства за това.

Големият процент собствени жилища води и до липса на гъвкавост на трудовия пазар в страната, а оттам до възникване на структурна безработица (в допълнение към цикличната такава). Разбира се, ключови фактори за обяснение на безработицата си остават образованието, квалификацията и инициативността на отделните индивиди. Недостатъчната географска и професионална мобилност на работната сила затруднява инвеститорите – местни и чуждестранни, когато те решат да разкрият производства и работни места в България. Според научно изследване на изтъкнати английски професори, високите нива на безработица имат тясна връзка със собствеността на жилищата, насърчавана от правителствата чрез данъчни облекчения при ипотечните кредити.⁴ Тези икономисти са анализирали данни от 1950 г. до наши дни за всички американски щати (без Аляска и Хавайте), като са установили, че удвояването на нивото на жилищната собственост може да доведе до двоен и по-висок ръст на безработицата в даден регион. Обикновено собствениците на жилища трудно се решават да търсят работа другаде, а много от тях се отказват да приемат работно място заради пътуването.

⁴ <http://www.investor.bg>.

Пустеещите жилища

Броят на необитаваните жилища е близо милион (965 748 жилища, т.е. 24.7% от всички). В градовете у нас са обитавани 78.1% от жилищата, а в селата – 69.8%. В област София (столица) са обитавани 79.1% от всички жилища. Най-нисък е относителният дял на обитаваните жилища в област Бургас (62.3%), поради предназначенията за даване под наем имоти на туристи през лятото, както и във Видин (65.8%). Налице е диспропорция в териториалното разпределение на жилищния фонд:

- в градовете живее 71.1% от населението, а жилищният фонд е едва 63.5% от общия;
- в селата живее едва 28.9% от населението, но пък жилищният фонд там е 36.5% от общия.

Делът на необитаваните жилища расте през годините на прехода поради неблагоприятните демографски тенденции – обезлюдяване на редица региони и външна емиграция. От 7.8% през 1992 г., делът на необитаваните жилища става 14% през 2001 г., за да достигне почти 25% през 2012 г. Трябва да се спомене, че в централните градски части в София и най-големите градове, редица жилища в многофамилни сгради са трансформирани в офиси, кабинети и кантори – явление, което също понижава използваемостта на жилищния фонд. Подобна картина на пустеещи жилища се регистрира и в Япония, чието население е намаляващо и застаряващо като българското. През 2008 г. там има 57 млн. жилища, от които 13% са празни (пустеещи).⁵ През 2012 г. необитаваните жилища в тази страна вече са 18% от всички, а прогнозите сочат, че през 2028 г. техният дял ще бъде 24%, колкото е в момента у нас. След спукването на имотните балони в Испания и Ирландия през 2008 г., в тях се регистрират огромен брой празни жилища – около 400 000 в Ирландия и около 3.4 млн. в Испания. В Китай в днешни дни пустеещите жилища са около 64 милиона. Ако пресметнем съотношението „брой празни жилища/ 1 млн. души от населението“, ще имаме следните стойности: 100 000 (Ирландия), 80 920 (Испания), 49 230 (Китай), 132 650 (България) и 101 820 (София). У нас това съотношение е 2 до 3 пъти по-високо от изброените държави, което подчертава сериозността на проблема с пустеещите жилища.

В ЕС-28 сега са регистрирани около 11 млн. необитаеми жилища,⁶ които надхвърлят броя на бездомниците в Съюза (4.1 млн. души) близо 3 пъти. Съотношението „празни жилища/1 млн. души“ за ЕС възлиза на 21 800 – 6 пъти по-ниско от това в България. Много от пустеещите жилища в страните от ЕС се намират в големи туристически курорти и ваканционни селища, а изграждането им е било основно в предкризисния период 2006-2008 г. Най-много са необитаваните жилища в Испания – около 3.4 млн., в Италия и Франция те са по около 2 млн., в Германия – 1.8 млн., във Великобритания – 700 000, в Ирландия – 400 000 и т. н. При сегашния нисък ръст на

⁵ <http://www.investor.bg>.

⁶ <http://www.segabg.com>.

населението в ЕС, ще са необходими близо 43 години, за да бъдат заселени тези жилища.

Необитаемите жилища могат да се разглеждат като пропиляно богатство – подобно на пустеещите земеделски земи. В България обработваемите земеделски земи възлизат на около 37 млн. декара, което при средна пазарна цена от 400 лв. на декар, означава, че земеделската земя се оценява на 14.8 млрд. лв. – 0.19 пъти БВП на страната за 2012 г. Според Българската асоциация на собствениците на земеделски земи, пустеещите ниви през 2013 г. са около 4.5 млн. декара или 12% от всички земеделски площи. Сериозният дял на необитаваните жилища и земи у нас може да се обясни и с липсата на сериозно данъчно облагане върху тях, което да стимулира техните собственици да ги вкарат в стопанския оборот. За жилищата може да се добави и липсата на задължителни месечни разходи за поддръжка и управление – както е при имотите в затворените жилищни комплекси.

Пренаселените жилища

Един от парадоксите у нас е, че на фона на 25% пустеещи жилища, цели 47.4% от домовете са пренаселени.⁷ Според критериите на европейската статистическа служба Евростат едно жилище е пренаселено, ако в него няма минимум една стая за всяко обитаващо го домакинство или за семейна двойка, или за пълнолетен несемеен възрастен човек, или за деца под 18 години от един и същи пол. По методологията на НСИ пък, пренаселени са жилищата, в които се регистрират повече от двама обитатели в една стая, а крайно населени – над трима обитатели. У нас в едно жилище живеят средно 2.02 лица; в градовете – по 2.26 лица, а в селата – 1.60 лица. През последните години се строят предимно маломерни (т.е. евтини) имоти с една или две стаи, в които живеят семейства с 1 или 2 деца.

Пренаселеността е основен елемент от качеството на жилищните условия. Средно в ЕС през 2011 г. 17.3% от жилищата са пренаселени. Най-висок е дялът на пренаселените жилища в Румъния – 54.2% от всички, а най-нисък – в Холандия (1.7%) и в Белгия (2.2%). Една от причините за това е, че в Съюза средно 29% от пълнолетните младежи (между 18 и 34 години) живеят при родителите си и се хранят при тях.⁸ Причините са главно икономически – високата младежка безработица (особено в държавите в Южна Европа) и ръстът на цените и наемите на жилищата. Най-голям е дялът на т.нар. мамините синчета в Италия – 59%, а в Южна Европа те са 40%.⁹ След началото на глобалната криза през 2008 г. все повече млади хора се завръщат да живеят при своите родители – това е т.нар. бумеранг поколение. Освен икономически причини обаче за съвместното съжителство на родители с техните пораснали деца съществуват и психологически (манталитетни) обяснения. Според 34% от пълнолетното население в България, младият човек би трябвало да заживее

⁷ В. „Анонс“, бр. 198, 01.07.2013 г., с. 4.

⁸ В. „Класа“, 10.05.2010 г., с.15.

⁹ Сп. „Право & Бизнес“, бр. 9, 20.09.2010 г., с. 7-13.

самостоятелно едва след като си намери стабилна работа – според национално представително социологическо проучване на ББСС „Галъп Интернешънъл“ (Григорова, 2010, с. 15). На второ място като причина за изнасяне от родителския дом е бракът – според 23% от участниците в изследването. А според 18% водещо трябва да е желанието на съответния младеж – когато поиска и се почувства готов да се отдели. У нас едва 15% смятат, че навършването на пълнолетие е знак за това младите да се изнесат от родителския дом. Един от основните показатели за жилищната осигуреност на населението е „полезна площ на човек“. В България се падат по 31.64 кв.м. полезна площ и 20.35 кв. м. жилищна площ на човек от населението.

Жилищата в нашата страна в повечето случаи са маломерни. Средната полезна площ на жилищата е 63.82 кв.м., а средната жилищна площ – 41.09 кв.м. В САЩ например (към 2004 г.) тя възлиза на 207 кв. м., във Франция – 85 кв. м., във Великобритания – 74 кв. м., в Испания – 83 кв. м., а в Германия – 84 кв. м. Средният американски дом е около 2 пъти по-просторен от средния европейски дом. В САЩ обаче близо 2/3 от всичките 86.4 млн. домове са еднофамилни къщи, а повече от 60% от всички жители на метрополиси в страната живеят в предградия. Политиката на европейските правителства пък е в полза на апартаментите за сметка на къщите. Така в Германия, Италия и Испания над 50% от домакинствата живеят в апартаменти, а във Франция – 41%.

По брой на стаите жилищата в България са основно двустайни и тристайни – общо 66% от всички (в София 75%).

Средният брой стаи в едно жилище е 2.8 (2.6 в градовете и 3.1 в селата). Данните на НСИ за броя на жилищата в страната и в София – според броя на стаите в тях, към 31.12.2012 г. са показани на табл. 1.

Таблица 1

Жилища според броя на стаите в тях

Вид жилища	Структура (%)	Брой	Брой в София
1-стайни	8.94	349 490	82 412
2-стайни	32.64	1 276 117	249 579
3-стайни	33.34	1 303 287	208 022
4-стайни	15.72	614 735	47 361
5-стайни	4.94	193 298	10 854
>=6-стайни	4.41	172 423	10 764

Източници: НСИ; собствени изчисления.

Амортизираните жилища

Възрастовият профил на жилищния фонд у нас е сравним с този на повечето източноевропейски страни. Голяма част от жилищата са твърде остарели:

- над 453 000 от жилищата у нас са построени преди 1949 г.;

- над 367 000 жилища са строени в периода между 1950-1959 г.;
- над 421 000 жилища – между 1960-1969 г.;
- над 303 000 жилища са завършени между 1970-1979 г.;
- над 275 000 жилища са строени в периода 1980-1989 г.;
- около 240 000 жилища са завършени между 1990-2011 г.

Като относителен дял 75.7% от сградите у нас са построени до 1980 г., а останалите – в периода от 1981 до 2011 г. (според НСИ):

- до 1919 г. – 3%;
- 1920-1945 г. – 16.2%;
- 1946-1960 г. – 25.5%;
- 1961-1970 г. – 17.5%;
- 1971-1980 г. – 13.8%;
- 1981-1990 г. – 11.5%;
- 1991-2000 г. – 5%;
- 2001-2011 г. – 6.2%.

По данни на НСИ средната възраст на жилищния фонд в България възлиза на 34 години. В резултат на високата възраст на жилищата и липсата на адекватна поддръжка през годините, над 700 000 жилища у нас са за цялостно саниране. В тях живеят близо 1.8 млн. души. В България около 15% от населението – 3 пъти повече от средното за ЕС, обитава жилища с течаш покрив, увредени стени, подове, основи или рамки на прозорците (според данни на Евростат за 2011 г.). У нас 25% от населението (в Румъния – 39%) живее в жилища без вътрешна тоалетна, докато средно в ЕС този дял е 3%. Освен това в България 7% от хората живеят в прекалено тъмни жилища, а 15% не разполагат с баня в дома си; 27% живеят в райони с висока престъпност, докато средно за ЕС този дял е 14%.

Между необитаваните и амортизираните жилища у нас съществува сериозна зависимост. Една голяма част от пустеещите жилища не се обитават именно защото са сериозно амортизирани, т.е. непригодни за нормално живеене.

Жилища и домакинства

Основният потребител на пазара на жилищни недвижими имоти е домакинството. Това е група от хора, които живеят под един покрив и имат общ бюджет поне за хранене, като между тези хора може да има или да няма родствена връзка. От тази дефиниция следва, че семейството (мъж, жена и евентуално деца) е частен случай на

домакинство. В България след 1990 г. средният брой членове на едно домакинство непрекъснато намалява: 2,8 души (1992 г.); 2.7 души (2001 г.); 2.6 души (2012 г.). За сравнение: в страните-членки на Евро-зоната (18 държави с 333 млн. души население) средният брой членове на едно домакинство е 2.32 души, а в САЩ (314 млн. души население) – 2.60 души.

Жилищната задоволеност се измерва с показателя „брой жилища на 1000 обитатели“. У нас той възлиза на 537 жилища/1000 обитатели – повече от средното за ЕС (420 жилища/1000 обитатели). За сравнение през 1956 г. у нас се падат 229 жилища на 1000 души от населението, а през 1989 г. – 374. През периода 1961-1989 г. в България са построени над 1.6 млн. жилища, т.е. по около 57 000 нови жилища средногодишно. По отношение на леките автомобили пък у нас се регистрират 363 коли на 1000 души население.

Ето и данни на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) за жилищната задоволеност в някои европейски държави, която е пресметната както за всички жилища в съответната страна, така и само за обитаемите жилища.¹⁰

Таблица 2

Жилищна задоволеност

№	Държава	Жилища/1000 жители	Обитаеми жилища/1000 жители	Необитаеми жилища (%)
1.	Дания	621	595	4.2
2.	Франция	634	526	17.0
3.	Германия	599	n.a.	n.a.
4.	Ирландия	574	478	16.7
5.	Холандия	n.a.	534	n.a.
6.	Полша	454	421	7.3
7.	Испания	655	444	32.2
8.	Великобритания	575	551	4.2
9.	България	537	404	24.8

Източници: ОИСР; НСИ; собств. изчисл.

Макропоказателят „жилищна задоволеност“ служи само за ориентация, отразявайки количествено жилищния фонд, но той не дава информация за степента на използване на жилищата. Ето защо в България излиза, че жилищната задоволеност (537 жилища/1000 жители) е по-висока от тази в ЕС (420 жилища/1000 жители). Отчитайки обаче огромния брой необитавани жилища, този показател пада под средното ниво за Общността, а именно – 404 обитаеми жилища/1000 жители.

През 1992 и 2001 г. броят на жилищата в България е по-малък от броя на домакинствата, докато през 2012 г. вече е обратното. Ако разгледаме показателя „брой жилища на 100 домакинства“, то неговите стойности са следните (Христова, 2004):

¹⁰ <http://www.oecd.org/housing.bubble>.

- 1992 г. – 94.07 жилища на 100 домакинства;
- 2001 г. – 96.48 жилища на 100 домакинства;
- 2012 г. – 139.62 жилища на 100 домакинства.

Съпоставяйки броя на жилищата и броя на домакинствата се вижда, че през 1992 и 2001 г. е имало недостиг на жилища. През 1992 г., за да се изравни броят на жилищата с този на домакинствата са били необходими още около 176 000 жилища, а през 2001 г. – още около 103 000 жилища. През 2012 г. ситуацията вече е обратната: жилищата са около 3.9 млн., домакинствата – около 2.9 млн., т.е. има около 1 млн. „излишни“ жилища. На 1 домакинство средно се падат по 1.34 жилища. Обясненията за този феномен са две – необитаваните жилища и притежаваните от домакинствата втори (трети и т.н.) жилища. Пустеещите жилища, както беше вече посочено, са 965 748, докато за вторите (третите и т.н.) жилища на домакинствата няма точни данни. Като квадратура у нас необитаеми са 71.415 млн. кв.м. полезна площ (към 2012 г.), което прави по 9.80 кв.м. пустееща площ на човек от населението. За сравнение, в Холандия например при 17 млн. души население има около 30 млн. кв.м. пустеещи жилища. Това прави по 1.76 кв.м. пустееща площ на човек от населението – 5.6 пъти по-малко от същия показател в България. Например в София след свързването на всичките 22 данъчни служби в обща информационна система (нова електронна база данни) се регистрира, че 15 781 столичани са декларирали пред данъчните власти повече от едно основно жилище.¹¹ Под „основно жилище“ се разбира, че в него се живее постоянно или поне 183 дни в годината. При основните жилища имущественият данък (популярен още като „данък сгради“) се дължи с 50% отстъпка. Общо за София за 62 154 апартамента се е ползвала неправомерно данъчна отстъпка, т.е. за над 10% от жилищния фонд в столицата. За 34 столичани дори се регистрира, че живеят в повече от 6 апартамента (т.е. обявили са ги за основни жилища, за да плащат наполовина „данък сгради“).

Възможни решения на проблемите с жилищния фонд

Анализът на жилищния фонд в България – от количествена и качествена гледна точка, води до идентифициране на три основни проблема:

- амортизирани жилища: около 700 000 апартамента – близо 18% от жилищния фонд, спешно се нуждаят от саниране (обновяване);
- пренаселени жилища: около 1.853 млн. жилищни имота – над 47% от домовете, се считат за пренаселени по европейските критерии;
- необитавани (пустеещи) жилища: около 966 000 жилищни имота – близо 25% от домовете, не се обитават от никого и не се отдават под наем.

¹¹ <http://www.standartnews.com/bg>.

Според жилищната стратегия мащабно ново строителство на жилища не е необходимо. Тук трябва да се подчертае, че съгласно препоръките на Икономическата комисия на ООН средногодишният брой на жилищата, които трябва да се изграждат, варира между 5 и 10 на всеки 1000 души от населението на съответната държава (Ал Маданат, 1999). Целта на това строителство е да компенсира ежегодното отпадане на част от наличния жилищен фонд поради неговата амортизация. За България това означава годишно да се строят между 36 500 и 73 000 нови жилища, с цел просто възпроизводство на жилищния фонд, който е годен за обитаване. Този брой необходими нови жилища за една година се равнява на 0.9 до 1.9% от наличния жилищен фонд. Другият ориентир е по 2 нови жилища годишно на 1000 жилища от наличния фонд в страната.

Реализирането на първите 2 приоритета на жилищната стратегия – саниране и строителство на социални жилища, е изключително трудно, което се потвърждава за 10-те години на нейното съществуване. Броят на цялостно обновените многофамилни жилищни сгради е нищожен на фона на нуждаещите се от саниране жилища. В жилищната стратегия от 2004 г. беше заложено обновяването на над 684 000 жилища за периода 2006-2020 г., като стойността му тогава е оценена на над 4.1 млрд. лв. Най-големите проблеми са в сградите, изпълнени по едропанелна технология. Става въпрос за над 707 000 панелни жилища, намиращи се в 18 900 сгради в около 120 големи жилищни комплекса. В градовете – областни центрове е разположен 83% от общия панелен жилищен фонд. Най-много такива жилища има в София – около 200 000 (28.5% от всички). Имайки предвид големия дял на стари панелни блокове, в които живеят 1.77 млн. българи, съществува сериозен потенциал за пестене на енергия. В ЕС 40% от консумираната енергия е от страна на сградите. А според ОИСР енергийният разход на съществуващите сгради може да бъде намален с до 50% (Репник, 2013, с. 16). Реалните коефициенти на топлопреминаване на стария сграден фонд у нас са 3 до 5 пъти по-високи в сравнение със сега действащите норми за енергийна ефективност. В режим на етажна собственост живеят около 5 милиона българи. Проблемите при санирането са не само финансови, но и юридически, организационни и дори свързани с народопсихологията. Макар в днешни дни 75% от обновяването да се поема от държавата и еврофондовете, то останалите 25% биха били непосилни за една част от собствениците. Освен това съществено препятствие пред ефективното усвояване на отпусканите грантови средства са тежките бюрократични процедури по одобрение на сградите за саниране и получаване на кредити.

Що се отнася до подпомагане на маргинализираните слоеве за техния подслон, то у нас практически няма сериозно държавно, общинско или субсидирано от публичния сектор строителство на социални жилища – за продажба или за отдаване с нормиран наем, по-нисък от пазарния. Няма и жилищни добавки за живеещите на свободен наем затруднени граждани. Общественият наеман сектор в България е символичен – неговият относителен дял е в пъти по-нисък от дела на нуждаещите се лица. Държавните и общинските жилища са едва 119 172 броя. При това средната им полезна площ възлиза на 53.14 кв.м. – при 63.82 кв.м. средно за целия жилищен фонд. Така българските общини практически са лишени от възможност да провеждат социална жилищна политика. Държавата почти не влага средства в строителството на

обществени жилища. Дори през върховата за строителството у нас 2008 г., завършените обществени жилища са били едва 111 броя – 0.53% от въведените в експлоатация 20 924 жилища. Общинският жилищен фонд е 3% от общия жилищен фонд при положение, че 21.2% от българите (1 558 800 души) са под прага на бедността. Към 2011 г. този праг възлиза на 279.67 лв. средномесечно на лице от домакинство (според НСИ). В ЕС-28 около 78 млн. европейски граждани живеят на или под прага на бедността. В САЩ в такова положение са 46.5 млн. американски граждани.

Жилището е обект само на пазарните правила. Достъпът до жилище е преобладаващо пазарен, т.е. неравен. За да си купи жилище от 75 кв.м., едно домакинство в България през 2012 г. трябва да похарчи целия си доход за близо 7 години, докато в ЕС за същия имот са достатъчни между 2.5 и 4 години (според проучване на Националния център за териториално развитие към Министерството на регионалното развитие).

По отношение на жилищната политика може да се изтъкне като плюс наличието на данъчни облекчения за ипотечните лихви – при покупка с ипотечен кредит на първо жилище от страна на млади (до 35 години) семейства. По отношение на дела на жилищните разходи спрямо доходите, данните за България през 2011 г. са следните (според Евростат):

- живеещи на свободен наем – 32.3%;
- живеещи на редуциран наем (в общински жилища) – 14.6%;
- живеещи в жилище, закупено с ипотечен заем – 23.1%;
- живеещи в жилище без ипотека – 7.4%.

Най-висок риск от загубване на жилището поради изпадане в бедност е отбелязан в Румъния – 53% от населението, Унгария (40%), България и Латвия (по 35%). 40% от населението на ЕС обитава апартаменти – при 47% в България. 35% от населението на ЕС обитава еднофамилни къщи, а 25% – двуфамилни къщи.

Наличието на над 1.85 млн. пренаселени жилища показва, че съществува огромно латентно търсене на домове, което е в противоречие на констатацията от жилищната стратегия, че не е необходимо масово ново жилищно строителство. Проблемът е, че живеещите в условия на „самосгъстяване“ не са в състояние да задоволят нуждите си на свободния пазар на жилища у нас. Затова говори фактът, че преобладаващата част от получателите на ипотечни кредити са с месечен доход между 1 500 и 2 500 лв. – значително над средната работна заплата (около 800 лв. месечно), и то преди удържане на данъци и социални осигуровки. При положение, че България има най-ниските в ЕС-28 ставки на корпоративния и подоходния данък (10%), а бюджетът преразпределя под 40% от БВП, то едва ли може да се очаква сериозна социална (и в частност жилищна) политика в страната. В повечето развиващи се държави, а и в много развитите, жилищният дефицит се приема за равен на броя на домакинствата, живеещи в социално неприемливи домове. Статистическата потребност от социални жилища у нас се равнява поне на броя на пренаселените жилища (над 1.85 млн. бр.). За сравнение, държавните и общински жилища са едва около 120 000, т.е. 6.5% от

минимално необходимите. Освен това трябва да се отчетат и жилищата, които не отговарят на съвременните изисквания за благоустроеност. Като изключим водоснабдеността и електрифицираността, по – голямата част от българските домове служат единствено за подслон – това не са модерни, удобни и уютни жилища. От тази гледна точка у нас съществува остра нужда от нискобюджетни (социални) жилища. Сега тази роля изпълняват употребяваните панелни жилища в комплексите. По отношение на жилищните проблеми, правителствата по света третират по различен начин домакинствата според техните доходи: богатите трябва да се справят сами, средната класа получава данъчни облекчения по ипотеките, а бедните кандидатстват за обществени жилища.

В най-големите градове у нас основният извод от Националната жилищна стратегия, че няма необходимост от масово жилищно строителство, по-скоро не е валиден. На пръв поглед наистина изглежда, че нови жилища не са нужни – на 1 домакинство се падат средно по 1.34 жилища. Освен това демографските тенденции в бъдеще са неблагоприятни.

- Населението трайно намалява – още от 1985 г. до сега. Причините за това са както отрицателният естествен прираст (умиранията надхвърлят ражданията), така и външната емиграция. От 8.9 млн. души през 1985 г., през 2012 г. населението възлиза на 7.3 млн. души (по данни на ЦРУ обаче населението всъщност е 6.9 млн. души).
- Населението застарява, като страната ни е сред най-бързо застаряващите не само в Европа, но и в света. По-възрастните хора традиционно имат собствено жилище – и то напълно изплатено. Основният двигател на жилищния пазар са младите двойки (с и без деца), които търсят да закупят своя първи дом.

Намаляването и застаряването на населението в България безусловно не стимулират ново жилищно строителство. По-детайлното вникване в демографската проблематика обаче би идентифицирало 3 положителни тенденции, които биха наложили необходимостта от по-мощно строителство на жилища у нас.

- Основният потребител на жилищния пазар е домакинството, а не отделният индивид. Макар числеността на населението да намалява, по-важна е динамиката на броя на домакинствата, които у нас спадат много по-бавно. Причината за това е, че средният брой членове в едно домакинство през годините на прехода непрекъснато спада. Сега той възлиза на 2.4 лица в едно домакинство – колкото в САЩ и малко повече в сравнение с ЕС. Съществено влияние върху жилищния пазар оказват 1-членните домакинства, чийто относителен дял в развитите държави непрекъснато нараства през последните 3-4 десетилетия. Към 2012 г. техният дял в САЩ и Канада е около 28%, а във Великобритания – 34%. Само в САЩ едночленните домакинства вече надхвърлят 30 млн. В държавите от Северна и Западна Европа те варират между 25 и 35% от всички домакинства. Така „смаляването“ на домакинствата до голяма степен неутрализира намаляването на населението. В България само за 10 години – от 2001 до 2011 г., средният брой лица, живеещи в едно жилище (т.нар. населеност на жилищата) е намалял от 2.1 на 1.9.

- В най-големите градове – особено в София и Варна, се отчита нарастване на населението. Положителният механичен прираст към тези градове – главно с цел работа или следване, превишава отрицателния естествен прираст и така тези населени места растат като брой население. Трябва да се подчертае обаче, че нарастването на най-големите градове става за сметка на обезлюдяването на по-малките населени места. Най-много хора от страната „засмуква“ столицата. Едновременното наличие на голям брой необитаеми и висок дял пренаселени жилища се обяснява до голяма степен именно със съществените регионални дисбаланси в страната.
- Макар и бавно, расте броят на домакинствата от средната класа в градовете с активни трудови пазари. Именно платежоспособните домакинства са основните получатели на жилищни ипотечни кредити от банките. Данните на кредитните посредници показват, че преобладаващата част от получателите на жилищни заеми у нас имат доходи между 1500 и 2500 лв. месечно. В това отношение допринася и облекчаването на условията за отпускане на такива кредити от страна на кредиторите. През 2014 г. ипотечните лихви вече са на нивата отпреди кризата от 2008 г.

Обобщавайки, може да се каже, че факторите, които пораждат необходимост от ново жилищно строителство са следните:

- прираст на населението в няколко от най-големите градове;
- намаляване размера на домакинствата;
- увеличаване на средната класа – в градовете с активни трудови пазари.

Към всичко това трябва да се добави и необходимостта от просто възпроизводство на жилищния фонд в страната, т.е. необходима е ежегодна замяна на излизащите от употреба и негодни вече за живеене амортизирани жилища.

Нови жилища обаче трябва да се строят не само заради физическата, но и поради функционалната амортизация на значителна част от жилищния фонд у нас. Така в днешно време се отчита недостиг на модерни, качествени жилища от висок клас, търсени от високата средна класа – на фона на свръхпредлагане на сериозно амортизирани имоти, неотговарящи вече на съвременните изисквания. Ето защо строителните предприемачи в своята дейност трябва да отчитат дългосрочните тенденции в демографията, заетостта, социалната структура и кредитните пазари. Ролята на държавата в строителството пък е предлагането на достатъчно на брой социални (достъпни) жилища, както и провеждането на адекватна жилищна политика, вкл. и посредством слабо познатото у нас публично-частно партньорство.

Обществен жилищен фонд и данъчна система

Каква е целесъобразността от създаване на фонд от обществени наемни жилища в нашата страна? По принцип жилищният сектор е ключова съставка на всяка

икономика. На строителството на жилища и тяхното обновяване се падат около 1/4 от всички инвестиции средно за ЕС. В САЩ преди 2007 г. около 40% от всички инвестиции се падат на недвижимите имоти. Строителството може да се използва като двигател на икономическото развитие и генератор на работни места. На цикличните спадове в икономиката (на които строителството е по-податливо в сравнение с другите отрасли), редица европейски държави отговарят с обновяване на жилищния фонд. Строителството е било важен фактор за икономическото развитие на Европа след края на Втората световна война, когато е имало остър недостиг на жилища. Сега средно за ЕС строителният отрасъл допринася за около 9-10% от БВП на Общността.

Ето и данни на ОИСР за относителния дял на жилищното строителство спрямо БВП в някои европейски държави за периода 1970-2005 г.¹²

Таблица 3

Жилищно строителство (% от БВП)

№	Държава	Средно	Макс.	Мин.	2005г.
1.	Франция	5.4	7.9	4.1	4.6
2.	Германия	6.5	8.2	5.2	5.6
3.	Великобритания	3.6	4.5	2.8	3.9
4.	Ирландия	6.1	13.9	3.7	13.9
5.	Испания	5.4	8.9	4.1	8.9
6.	Полша (1996-2005 г.)	2.6	3.0	2.2	2.7

Източник: ОИСР.

В България делът на строителния отрасъл с неговите 2 подотрасъла – сградно и инфраструктурно строителство, се сви близо 2 пъти – от 8.6% от БВП на страната (през 2008 г.) до 5.1% от БВП (през 2012 г.). Съотношението между сградно и инфраструктурно (гражданско или инженерно) строителство е приблизително две към едно (67 към 33%). Към края на 2012 г. има около 17 300 строителни фирми, в които работят около 140 000 души (Границка, 2013, с. 104-106). По данни на Камарата на строителите в България (КСБ) безработните в сектора са около 120 000 души. Произведената строителна продукция остава на относително стабилни нива от около 12 млрд. лв. през последните 3-4 години, като основната причина за това е инфраструктурното строителство. То се финансира основно от европейски фондове, допълнени с национално или общинско съфинансиране. По отношение на сградното строителство се говори основно за саниране (обновяване) и енергийна ефективност, а частните капитали засега подминават сектора (за разлика от периода до 2008 г.). В Централния професионален регистър на КСБ днес има около 4300 фирми – при над 8000 преди 2008 г. Около 65% от оборота в сектора се дължи на стотина фирми, а за малките и средни предприятия остава утехата да работят като подизпълнители или да се конкурират за по – малките поръчки на общините.

¹² <http://www.oecd.org>.

Важно е да се подчертае, че строителният отрасъл има богати междуетраслови връзки, така че отчитайки и свързаните отрасли, дялът му спрямо БВП става значителен. Днес в Китай например близо 30% от БВП се генерира от строителството и свързаните с него отрасли. Според Световната банка обаче здравословният таван на този отрасъл в една държава е около 12% от нейния БВП.

Тук е мястото да се подчертае, че по форма на изграждане в България доминира частното жилищно строителство – 99.5% от всички новопостроени жилища за пиковата 2008 г. За сравнение, през 1992 г. дялът на общественото строителство (държавно, общинско и ведомствено) е бил 76.3%, а този на частното (кооперативно, индивидуално и частни фирми) – 23.7%.

Общественият жилищен фонд (държавни, общински и ведомствени жилища) е създаден в страните от Западна Европа основно през 30-те и 40-те години на ХХ век поради опасението, че пазарът на частни жилища, отдавани под наем, не би могъл да задоволи напълно нуждите на определени категории от населението – социално слаби граждани, инвалиди, хронично болни, стари и самотни хора, лица със специфични потребности. Освен това общественият сектор на наемните жилища се разглежда от правителствата и като начин за осигуряване на по-голяма мобилност на трудовия пазар. Общественият жилищен фонд има задържащ ефект върху ръста на цените и наемите на жилищния пазар. Тук трябва да се подчертае, че създаването на инженерна и социална инфраструктура предшества строителството, а не го следва. За успешна жилищна политика местните власти, в сътрудничество с централната власт, трябва да осигурят достатъчно терени за ново жилищно строителство, съоръжени с:

- инженерна инфраструктура – транспортен достъп, електрификация, пречиствателни съоръжения, водоснабдяване, канализация и т.н.;
- социална инфраструктура – магазини, училища, детски градини, болници и др.

В България инвестициите в социално жилищно строителство и съпътстващата го инфраструктура от страна на държавата, общините и европейските фондове, могат да се използват като кейнсианско средство за стимулиране на икономическия растеж и заетостта в периоди на рецесия. Фактическото изграждане се извършва от частни фирми, които са доминиращи в строителството у нас. Така чрез социално жилищно строителство държавата може да противодейства на периодично възникващите стопански кризи в икономиката.

Общественият жилищен фонд в България се сви повече от 4 пъти през годините на прехода: от 524 000 държавни и ведомствени жилища (през 1988 г.) до около 120 000 (през 2013 г.). Разпродажбата на общинските жилища на техните наематели беше в унисон с ключовия постулат – приватизация на всяка цена, на т.нар. Вашингтонски консенсус, наложен от МВФ на страните в преход след 1990 г. Поради несъществуващия дял на общинските жилища у нас – на фона на общия жилищен фонд, държавата практически е лишена от база за провеждане на социална жилищна политика – дори и с минимален обхват. Така неолибералната политика по отношение на жилищата има 2 основни стълба:

- приватизация на обществения жилищен фонд;

- пазарен достъп до собствено жилище чрез системата за ипотечно кредитиране от страна на търговските банки.

Абдиацията на държавата от жилищния сектор обаче доведе до сериозна, но необявена жилищна криза в България. Тя се изразява в лошите жилищни условия, при които живеят много домакинства – голям брой маломерни, пренаселени и мизерни жилища.

Макар на думи социалното жилищно строителство в България да се смята за важно, на практика държавният и общинските бюджети у нас трудно биха отделили повече финансови средства за неговото финансиране. Цялостната фискална философия в страната е ориентирана към ниски преки данъци и съответно ниски бюджетни разходи (вкл. за жилищно строителство и благоустройство). Неолибералната логика зад философията на ниските данъци е, че за да растат доходите е нужен съществен икономически ръст, а той бива стимулиран най-вече от инвестициите. Последните пък могат да бъдат привлечени най-вече от чужбина – главно чрез ниски данъци, но пък те предполагат и малко преразпределение през бюджета. Впрочем и в повечето развиващи се страни, привличането на чуждестранен капитал става чрез своеобразно „състезание към дъното“: ниски данъци, слаби регулации за труда и околната среда.

Специално София би могла да почерпи опит от модела на социално жилищно строителство на австрийската столица Виена. На повърхността и двата града имат общи неща. Към момента тяхното население доближава 2 млн. души, растат бързо и привличат нови хора. Развитието на София след Освобождението през 1878 г. е предполагало да наподобява това на Виена. Редица красиви къщи в стил сецесион са дело на австрийски архитекти. Днес Виена е най-добрият град за живеене в света (в състезание с 233 града, според американската консултантска компания Mercer – Попов, 2014, с. 1). Според анализаторската компания Economist Intelligence Unit (EIU) през 2013 г. австрийската столица е най-добрият град за живеене в Европа и втори в света.

Решението на община Виена да инвестира в строителство на жилища е взето преди 90 години (Стоилова, 2014, с. 52), като този подход се следва и до ден днешен. От жителите на града 60% обитават домове, които са или изцяло, или донякъде финансирани от общината, която притежава 220 000 апартамента за даване под наем и това я прави най-едрият собственик на жилища в Австрия. Съществуват и още 200 000 жилища, частично субсидирани от общината. На година около 11 000 души получават ключове за общински жилища. За сравнение, целият общински жилищен фонд на София възлиза на около 10 000 жилища. Бюджетът на Виена за 2014 г. за ново жилищно строителство и саниране е 690 млн. евро. В тази сума влизат и около 100 млн. евро, предвидени за целеви помощи на хора с по-ниски доходи. Фокусът на общинското строителство е върху жилища, които са икономични и пестят енергия. Концепцията, която използва общината, е за социално смесване на хората. Сградите, в които инвестира общината, са разположени във всички части на града, така че да няма привилегирани квартали. Освен това в една и съща сграда живеят и собственици на жилища, и наематели. Пример за обратното, т.е. за жилищна сегрегация, са редица градове в САЩ. В тях жилищните райони са разделени на

базата на дохода на техните обитатели, т.е. съществуват своеобразни гета за бедни и за богати. Важна част от жилищната политика на Виена е и поддържането в добро състояние на съществуващите сгради, за да не заприличат старите квартали на гета. За саниране на жилища през 2014 г. Виена е предвидила 200 млн. евро, които ще субсидират обновяването на повече от 13 000 жилища. Като резултат от всичко това там отсъстват резки социални контрасти, следователно се регистрира и ниско ниво на престъпност. И ако през 70-те години във Виена съществуват около 40% жилища с нисък стандарт на обитаване (например с баня и тоалетна на коридора на етаж), то в днешно време те са само 4%.

Виенският модел има своя история. По време на Хабсбургската монархия – до Първата световна война, жилищата във Виена са били в много лошо състояние. Затова през 20-години на XX век социалдемократическото правителство стартира мащабна програма за решаване на сложния жилищен въпрос. Общината решава да подпомогне жилищното строителство със субсидии. За финансирането на тази програма е приета изключително стръмна скала на данъчно облагане: данъкът на луксозните къщи е 18 пъти по-висок от този на обикновените работнически жилища. Към 1934 г. община Виена вече има изградени над 60 000 комунални жилища в 378 комплекса с развито обществено обслужване.

В рамките на ЕС-28 България е сред държавите с най-висок дял на приходите от ДДС в бюджета и с най-ниски данъци върху доходите и печалбата.¹³ Делът на данъчните постъпления плюс социалноосигурителните вноски спрямо БВП средно за ЕС възлиза на 39.4% (2012 г.). България – редом с Румъния, Словакия, Латвия и Литва, е в групата на държавите с най-нисък дял на данъчните постъпления спрямо БВП – едва 27.9%. Данъците върху потреблението (ДДС и акцизи) са били основен източник на постъпления в България – 53.3% от данъчните приходи, което е най-високият дял в ЕС (средно за Съюза те са 28.5%). Същевременно облагането на труда у нас е с най-ниския в ЕС дял в данъчните постъпления – едва 32.9% (при средно за Съюза 51%). Данъците върху капитала пък са 13.8% от постъпленията.

По отношение на данъчните приходи като дял от БВП положението е следното:

- Приходите от ДДС у нас за 2012 г. възлизат на 9.4% от БВП – при средно за ЕС 7.2% от БВП.
- Приходите у нас от данъци върху доходите са едва 5% от БВП – при средно за ЕС 12.9% от БВП.
- Приходите от социалноосигурителни вноски у нас възлизат на 7.2% от БВП – при средно за ЕС 13% от БВП.
- Приходите от данъци върху печалбата у нас са само 1,8 % от БВП.

Ето така социалното жилищно строителство в България, което може да създаде по – сериозен обществен жилищен фонд, е минирано от „малкото“ правителство, разполагащо с едва 28% от БВП като данъчни постъпления. Към това трябва да се

¹³ <http://www.economix.bg>.

споменат и строгите ограничения за фискална дисциплина (5-те критерия от Маастрихт за членство в Еврозоната), които страната ни трябва да спазва съгласно Фискалния пакт от 2012 г.: бюджетен дефицит до 3% от БВП (до 2% според Закона за публичните финанси) и публичен дълг до 60% от БВП (до 40% според същия закон).

Заключение

Жилището (т.е. нуждата от подслон) е благо от първа необходимост за всеки индивид. Задоволителните жилищни условия се явяват основна предпоставка за пълноценно развитие на отделната личност и качеството на живота ѝ. В България макропоказателят „жилищна задоволеност“ на населението е с по-висока стойност от средното му ниво в ЕС. Процентът на собственост върху жилищата у нас е сред най-високите в ЕС, а и в света. Основното предимство на 96% собствени жилища в България е, че те играят ролята на важен буфер за домакинските бюджети. Ежемесечните спестявания за наем сериозно подпомагат финансите на всеки от жилищните собственици. Жилищният фонд обаче трябва да бъде анализиран не само от количествена, но и от качествена гледна точка. Преобладаващата част от жилищата у нас са маломерни, неподдържани и енергийно неефективни, а близо 1/4 от тях са необитаеми. Същевременно около 48% от жилищата са пренаселени, а пренаселеността е основен елемент от качеството на жилищните условия. Едновременното наличие на голям брой необитаеми и голям брой пренаселени жилища се обяснява основно със съществените регионални дисбаланси в страната. Между необитаемите и амортизираните домове пък съществува сериозна зависимост. Една голяма част от пустеещите жилища не се обитават именно, защото са сериозно амортизирани, т.е. непригодни за нормално живеене. Трябва да се спомене и символичният дял на обществения наеман жилищен фонд, който до голяма степен бе разпродаден в годините на прехода.

В ЕС не съществува единна жилищна политика, а по света няма определен идеален модел на такава политика. В същото време съществуват някои общи черти и принципи в развитието на жилищния сектор в развитите индустриални държави. Двете основни цели на жилищната политика са максималната икономическа ефективност и социалната справедливост. Жилищната политика следва да предотвратява западането и гетоизирането на жилищния фонд, както и да не допуска жилищна сегрегация – разделяне на градските райони на база на дохода на техните обитатели. Жилищната политика трябва да съдейства и за максимално ефективното използване на жилищния фонд, както и да защитава нискодоходните домакинства. Опитът на почти всички развити страни показва, че без правителствена намеса в пазарните отношения, е невъзможно постигане на адекватно жилищно задоволяване – в количествен и качествен аспект. Пазарът е много ефективен в предлагането на т.нар. частни блага, докато една от основните функции на държавата е обезпечаването на т. нар. публични (обществени) блага. Общественият жилищен фонд е създаден в държавите от Западна Европа поради обстоятелството, че пазарът

на частни жилища, отдавани под наем, не би могъл да задоволи нуждите на редица слоеве от населението.

Жилищната политика трябва да бъде интегрирана в цялостната социално-икономическа политика на съответната държава, да се вписва в общата философия на държавното управление. В България съществуват над 150 секторни стратегии, но те най-често са правени сами за себе си, без финансово обезпечаване и срокове в тях. Адекватна жилищна политика у нас трудно може да бъде провеждана в условията на най-ниските (спрямо БВП) данъчни постъпления в ЕС. Ниските данъчни приходи предполагат и ниски бюджетни разходи – вкл. за жилищно строителство, благоустройство и социална жилищна политика. Днес в България достъпът до жилище – покупка или наемане, е преобладаващо пазарен. В развитите държави жилището има двойствен характер – то е както стока, така и социална ценност. В България обаче жилището е обект само на пазарните правила. След 1990 г. преобладаващата част от държавните и ведомствените жилища бяха приватизирани, като в резултат на това общественият жилищен фонд се сви повече от 4 пъти през годините на прехода. Абдикацията на държавата от жилищния сектор доведе до сериозна, но необявена жилищна криза в България. Тя се изразява в лошите жилищни условия и пренаселеността, при които живеят много от домакинствата. Освен това жилищата (както новопостроените, така и употребяваните) остават ценово недостъпни за голяма част от населението в страната – дори и след близо 40% им спад след 2008 г. Относителният дял на обществения жилищен фонд е в пъти по – нисък от дела на нуждаещите се лица.

Стратегическите програмни документи за жилищния сектор са Националната жилищна стратегия (приета през 2004 г.) и Националната програма за обновяване на жилищните сгради (приета през 2005 г.). Трите основни приоритета на Стратегията са обновяването на амортизираните жилищни имоти, строителството на социални жилища за нискодоходните домакинства и намаляването на броя на необитаваните домове. Десетте години на съществуване на жилищната стратегия показаха нейния декларативен характер. Броят на цялостно обновените (санирани) сгради е нищожен, а общественото строителство на социални жилища – за продажба или за отдаване с редуциран наем, има символични размери. Делът на необитаемите жилища пък не само не намаля след приемането на жилищната стратегия, а дори се увеличи – от 15% до почти 25%. Днес в България съотношението „брой празни жилища/1 млн. души от населението” е около 6 пъти по-високо от средното за ЕС.

Поради изброените дотук неблагоприятия, е необходима актуализация на Националната жилищна стратегия на Република България. С оглед на належащите промени в областта на жилищната политика у нас, могат да се направят следните препоръки:

- Проблемът с големия брой пустеещи жилища би могъл да се реши в известна степен чрез въвеждане на по-висока данъчна ставка за имущественото им облагане. Целесъобразно е по – висок имуществен данък да се плаща само за пустеещи жилища в градовете, в които има активен имотен пазар. Целта на това допълнително облагане би била не толкова да генерира ресурс за общините,

където се намират тези необитаеми имоти, колкото да стимулира собствениците им да ги включат в стопанския оборот. Те биха могли или да ги обявят за продажба, или за отдаване под наем, като преди това евентуално ги ремонтират.

- Инвестициите в социално жилищно строителство и съпътстващата го инфраструктура, могат да бъдат използвани от страна на държавата и общините като кейнсианско средство за стимулиране на икономическия растеж и повишаване на заетостта. Жилищният дефицит в една държава по принцип се приема за равен на броя на домакинствата, живеещи в социално неприемливи домове – било то пренаселени, било то неотговарящи на съвременните изисквания за благоустроеност. От тази гледна точка у нас съществува остра нужда от обществено строителство на ценово достъпни жилища. Ако обитателите на сериозно амортизираните и/или пренаселените жилища можеха сами да се справят с проблема си, те отдавна щяха да са го сторили, а статистиката нямаше да отчита такива негативни данни за жилищния фонд у нас.
- Не на последно място в жилищната стратегия трябва да се разпишат редица контрациклични мерки – като форма на превенция срещу евентуална поява на жилищен балон, подобен на този от периода 2002-2008 г. В България би могъл да се очаква ценови бум при имотите след влизането ни в Евроразона (около 2019-2020 г.) – по подобие на Ирландия и Испания след присъединяването им към валутния блок. Освен това от 2012 г. насам Европейската комисия следи за появата на икономически дисбаланси (над определени граници) в страните – членки на ЕС. Комисията изпраща ранни предупреждения до съответното национално правителство, ако установи например ценови бум на активите. При сериозни нарушения тя има право да налага глоби в размер от 0.1% от БВП на държавата-нарушител.

Използвана литература

- Ал Маданат, А. Х. (1999). Изследвания за съставяне на национална програма за жилищно строителство в Хашемитско кралство Йордания – 1996-2016 г. С. УАСГ, 51 с.
- Аман, В. (2011). Може да осигурите качествени нови жилища на поносими цени. – Строителство Градът, 16.05.2011, с. 17.
- Анонс, бр. 198, 01.07.2013, с. 4.
- Бъххолдс, Т. (2012). В бързата лента. С., Обсидиан, 316 с.
- Василева, Е. (2012). Международна политическа икономия. С., Албатрос, 375 с.
- Ганчев, Г. (2013). Бедността като основен проблем на икономическото развитие на България. – Понеделник, N 7/8, с. 116-132.
- Границка, Л. (2013). Така чаканият растеж. – Мениджър, април, с. 104-106.
- Григорова, М. (2010). Младите у нас е най-добре да заживеят отделно, след като си намерят работа. – Класа, 10 май, с. 15.
- Григорова, М. (2011). Българите продължават да са домошари в свободното си време. – Класа, 7 ноември, с. 15.
- Григорова, М. (2012). Всеки трети у нас готов да сменя професията, но не и местожителството си при съкращение. – Класа, 14 май, с. 15.
- Грийнспан, А. (2008). Епоха на турбулентност. С. Обсидиан, 650 с.
- Икономика и управление на недвижимата собственост. С., Стопанство, 2011, 267 с.

- Йотов, С. (2014). Управление на ценови дисбаланси в жилищния сектор (национален, европейски и глобален контекст). С., УАСГ, 443 с.
- Конуей, Е. (2010). 50 големи икономически идеи, които трябва да знаете. С., Четмо, 207 с.
- Ланчестър, Дж. (2013). Опааа! Защо всеки на всекиго е длъжник и никой не може да си плати. С. Жанет 45, 310 с.
- Национален център по териториално развитие и жилищна политика. (1993). Ръководни насоки по жилищна политика. София, 96 с.
- Николов, Х. (2013). Имоти много, но качество няма. – Преса, N 156, с. 20-21.
- НСИ. (2012). България 2012. С., 64 с.
- Попов, Л. (2014). Жилищна среда: Виенският модел. – Култура, N 11, с. 1.
- Право & Бизнес, бр. 9, 20.09.2010, с. 7-13.
- Репник, М. (2013). Как България да оstarее умно и зелено. – Капитал, приложение „Нови 20. Какво ще се случи през следващите две десетилетия“, 2 ноември, с. 16.
- Рифкин, Дж. (2001). Епохата на достъпа. С., ИК „Атика“, 319 с.
- Рифкин, Дж. (2005). Европейската мечта. С., ИК „Прозорец“, 440 с.
- Рубини, Н., Мим, С. (2011). Кризисна икономика. С., ИК „Сиела“, 315 с.
- Ръководни насоки по жилищна политика. С., НЦТРЖП, 1993, 96 с.
- Стиглиц, Дж. (2010). Свободно падане. С., ИнфоДАР, 518 с.
- Стоилова, З. (2014). Виена се развива с грижа към хората“ (интервю с Михаел Лудвиг). – Капитал, 15 март, с. 52.
- Уайнър, Е. (2012). География на блаженството. С., ИК „Фабер“, 383 с.
- Христова, С. (2004). Пазарът на жилищна недвижима собственост в България (автореферат на дисертационен труд). Варна, Икономически Университет, 36 с.

SUMMARIES

Rossitsa Chobanova

SUPPLY AND DEMAND FOR R & D IN THE BUSINESS AND GOVERNMENT SECTOR IN BULGARIA

The study discusses the problem of determining the levels and trends in supply and demand for research and development (R&D) in Bulgaria as a problem of the modern market development of the knowledge economy. To solve this problem an own approach of positioning indicators for R&D as indicators of demand and supply in general and by institutional sectors is applied. The results achieved prove that the supply and demand for R&D in the government and the business sectors are still low and lagging behind the observed period 2000-2011/2012, despite the sharp increase in funding for these activities from abroad after 2010. The paper brings arguments that the latter is accompanied by a reduction in funding from the state and business, leading to a significant change in the supply of R&D – now mainly business has the resources for them. At the same time there is an increase of the imbalance between financing R&D and their results by institutional sectors. The conclusion is that this imbalance and the low level associated with suggest radical change in science and innovation policy. Some parameters of this change are set.

JEL: O32; O33; O38

Penka Shishmanova

BULGARIA AND ROMANIA ON THE WAY TO KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

Development of modern economies is marked by the progress of knowledge, information and technologies. All countries to one extent or another are influenced by these objective processes. Based on a comparative analysis the paper examines the achievements of Bulgaria and Romania in this regard. The study ranges a few main directions of the knowledge-based economy, developed by The World Bank – institutional regime, education, innovations, information and communication technologies. Supported by these four “pillars”, the analysis presents the state of the two economies, their positioning in the European and global scale. It reveals the similarities and differences between them. It outlines their strong and weak sides, the difficulties, and draws out the possible actions for their solving concerning realization of the relevant national goals.

JEL: O11; O31; H52; L96

Milen V. Velev

A RESEARCH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN THE REAL AGGREGATE OUTPUT AND THE UNEMPLOYMENT RATE IN BULGARIA

This study examined the causal and quantitative relationships between the real aggregate output and the unemployment rate in Bulgaria. A review of the main theoretical concepts has been made, explaining relationships between inflation and unemployment, natural rate of unemployment and potential output, which are important indicators of macroeconomic equilibrium and stability. By comparison between the unemployment rate and inflation, it is estimated the natural rate of unemployment and the potential output in Bulgaria. The specific quantitative relationship between the

real aggregate output and the unemployment rate in Bulgaria has been estimated and analyzed, by econometric models that are based on the Okun's law, expressed in gap and difference form. The paper discusses some of the factors that affect the value of the Okun's coefficient – the hysteresis effect, the growth of the labor force and the productivity of the labor force, the share of the shadow economy, the changes in the structure of unemployment by level of education and occupation, the seasonal factor, etc.
JEL: E23; E24; E31

Nikolay Sterev

COMPETITIVE PROFILE OF FOOD PRODUCERS IN BULGARIA

Agri-food sector is one of the traditionally well-developed sectors in Bulgaria. Even more, Bulgaria has been a net food exporter since 2007. The export picture of Bulgarian food industry has been changed after the full EU membership of the country in 2007. Thus, the food import exceeds the food export more than twice nowadays. This state is the first pillar of the lost competitiveness of the agri-food sector in Bulgaria.

The basic aim of the paper is to reveal why Bulgarian food producers have lost their competitive advantages so fast. So, the basic research question is the following: what kind of factors drives the food producers to worsen their production in comparison with other food-market players?

Our expectations could be verified in two different layers: the sector's one as well as enterprise's one. At the sector level, it is interesting to find out how the market competition has changing. On the other hand, we have enterprise level, where the single food producer has been changing.

According to the above, the paper has the following structure: the first and the second parts are introduction where we show some figures about the lost competitiveness of the food production in Bulgaria in the last few years. In the third part – methodology – we set our research thesis and give explanation how the analysis goes through. The fourth part is data analysis – where we analyse the changes of the competitive driven-factors as at the sectorial level (such as: agrarian development; food clusters development; institutional support etc.) as well as at the enterprise level (such as: input labour, input materials; distribution channels etc.). Finally, in conclusion we give our recommendations with priority to the enterprises what to do for their competitiveness increase.
JEL: D24; L16; L66

Svetla Boneva

EFFECTS OF THE INCREASE OF TOBACCO PRODUCTS EXCISE ON PUBLIC HEALTH AND BUDGET REVENUES IN EU

The paper presents the specifics of the taxing of tobacco products, its impact on the consumption of tobacco products, respectively on the public health, as well as on the control over the distribution of tobacco products in international and European aspect. The paper states the benefits of the increase of the taxes on tobacco products for the national economy and the state budget, as well as the reaction of the tobacco industry as a result of this increase. Special attention is drawn on the impact of the high taxes on the increase of the prices of tobacco products, respectively on the limiting their consumption amongst the young generation and people with low incomes. The paper states the benefits of the increase of taxes on tobacco products for the national economy (and economies of the EU member countries) and the state budget. Based on the good international practices the paper gives recommendations to the national strategies concerning forming optimal levels of taxing of the tobacco products.

JEL: I18, I19, H51, H21

Stefan Yotov

CHALLENGES TO THE HOUSING POLICY IN BULGARIA

In Bulgaria the housing of the population is higher than EU average, and the property of homes is at the record level of 96%. However, on the other hand, most of the homes (especially panel ones) are small-sized, not maintained over the years and energy ineffective. Since 2004 the country has a National housing strategy, but none of its three main priorities has had any substantial development. Over 700 000 homes need a complete renovation. The share of uninhabited homes continuously increases up to almost 25% of all. At the same time about 48% of the homes are over-populated. The paper reasons the radical need for establishing a fund of public rented homes. It outlines that an adequate housing policy in the country could not exist in isolation – in conditions of EU lowest tax revenues with GDP.

JEL: L74; R21; R28; R31