

ISSN 0013-2993

Година / YEAR
LIX
Книшка / Book
5 • 2014

Икономическа Мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
Институт за икономически изследвания

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Николай Гълъбов	Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа.....	3
Nikolay Galabov	Emergence, diffusion and development of the value added tax in Europe.....	32
Храбрин Башев	Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България.....	58
Hrabrin Bachev	Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms.....	86
Жеко Милев	Мултифондовата система при пенсионното осигуряване в сравнителен международен план и възможностите за нейното прилагане в България.....	113
Jeko Milev	Multifund pension security system in comparison with other countries and the opportunities for its implementation in Bulgaria	
Димитър Панайотов	Нови подходи при изследване на човешкото поведение и мотивацията в организациите.....	133
Dimitar Panayotov	New approaches in studying human behavior and motivation in the organizations	

Татяна Хубенова- Делисикова	Признание за 80-годишния юбилей и научната дейност на проф. д-р ик. н. Атанас Леонидов.....	152
Tatiana Hubenova - Delisikova	Acknowledgement for the 80 th anniversary and the scientific activity of Prof. Atanas Leonidov, Dr. Ec. Scs.	
	ИНФОРМАЦИИ / INFORMATIONS	
Манол Рибов	Финансиране на новия икономически растеж в Европа....	160
Manol Ribov	Financing the new economic growth in Europe	
	ОТЗИВИ / REFERENCES	
Гарабед Минасян	Прогресът в икономиката и обществото.....	166
Garabed Minassian	Progress in economics and in society	

EDITORIAL BOARD

Prof. LIUDMIL PETKOV, Dr. Ec. Ses. – Editor-in-chief (Economic Research Institute at BAS), **Prof. STATTY STATTEV, Dr.Ec.Ses.** – Deputy Editor-in-chief (University of National and World Economy), **Prof. VALENTIN GOEV, PhD** (University of National and World Economy), **Prof. VESSELIN MINTCHEV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. GARABED MINASSIAN, Dr. Ec. Ses.** (Economic Research Institute at BAS), **Assoc. Prof. DARINA RUSCHEVA, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ZOYA MLADENOVA, PhD** (University of Economics - Varna), **Prof. ILIA BALABANOV, Dr. Ec. Ses.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. YORDAN HRISTOSKOV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. JOSIF ILIEV, Dr. Ec. Ses.** (University of National and World Economy), **Prof. KAMEN KAMENOV, Dr. Ec. Ses.** (Academy of Economics “D. A. Tzenov” - Svishtov), **Prof. ROSSITSA RANGELOVA, Dr. Ec. Ses.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. RUMEN BRUSARSKI, PhD** (University of National and World Economy), **Assoc. Prof. TSVETAN KOTSEV, PhD** (European College of Economics and Management - Plovdiv)

EDITORIAL COUNCIL

Prof. ANTONIO SÁNCHEZ ANDRÉS, PhD (Universidad de Valencia), **Prof. BORISLAV BORISOV, PhD** (University of National and World Economy), **Prof. JACQUES VILROKX, PhD** (Free University of Brussels), **Prof. YORGOS RIZOPOULOS, PhD** (Université Paris 7 Diderot), **Prof. Dr. LUCIAN-LIVIU ALBU** (Institute for Economic Forecasting- Bucharest), **Prof. LIUBEN KIREV, PhD** (Academy of Economics “D. A. Tzenov” - Svishtov), **Prof. MARIANA MIHAIOVA, PhD** (European College of Economics and Management - Plovdiv), **Prof. PLAMEN ILIEV, PhD** (University of Economics – Varna), **Assoc. Prof. TODOR POPOV** (Sofia University “St. Kl. Ohridski”), **Prof. CHAVDAR NIKOLOV, PhD** (South-West University “Neofit Rilski”), **Prof. Yury Yakutin, Dr. Ec. Ses.** (Gosudarstvennyiy Universitet Upravleniya - Moskow)

Editor-in-charge **HRISTO ANGELOV**, Editor **NOEMZAR MARINOVA**

Address of the editorial office: Sofia 1040, 3, Aksakov Street

Tel. 810-40-37; Fax 988-21-08

<http://www.iki.bas.bg>; E-mail: econth@iki.bas.bg; ineco@iki.bas.bg

© ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE AT BAS

2014

c/o Jusautor, Sofia

All rights reserved! No part of this issue may be copied, reproduced or transmitted in any form or by any means without prior written permission.

The journal is published with the support of the University of National and World Economy

UNWE Printing House

Доц. д-р Николай Гълъбов*

ПОЯВА, РАЗПРОСТРАНЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НА ДАНЪКА ВЪРХУ ДОБАВЕНАТА СТОЙНОСТ В ЕВРОПА

На основата на достиженията на финансовата и макроикономическата теория и при използване на богата нормативна и статистическа информация е разгледано развитието на ДДС в Европа от появяването му досега. Основна ос на анализа е противоречивото единство между уеднаквяването и запазващите се различия по държави. При това особено внимание е отделено на страните от Източна Европа (главно ЕС-11), вкл. България.

JEL: F36; H25

Поява и развитие на ДДС в Западна Европа

„Добавена е стойността, която производителят (или доставчикът) ... добавяят към своите сирови материали или покупки (освен труда), преди продажбата на новия или подобрен продукт или услуга.“¹ По този начин добавената стойност може да бъде представена чрез събиране на съставните й части (заплати + печалби) или чрез изваждане [изходящ поток или ресурс (output) – входящ поток или ресурс (input)]. Освен това при всеки от тези два подхода данъкът може да бъде изчислен пряко или косвено.

Действително прилаганият модел в ЕС (и почти навсякъде другаде) е способът на косвеното изваждане, наричан фактурен (invoice method) или кредитен. При него от дължимата сума на ДДС върху изходящия ресурс се приспада тази, дължима върху входящия. Има три основни причини, поради които е предпочтен именно способът на косвеното изваждане: *първо*, способът на фактурата прикрепя данъчното задължение към сделката (операцията), правейки го юридически и технически далеч по-съвършен от останалите; *второ*, този метод създава добри следи за проверка; *трето*, единствено той позволява различни данъчни размери при продажбите, като се съобразява със счетоводната отчетност и сезонните колебания на покупките, продажбите и запасите.

Сред причините за експериментирането и приемането на ДДС от отделните страни с пазарна икономика най-важна е неудовлетвореността от съществуващите преди него данъци върху продажбите (оборота), които са основно два вида. Първият е каскаден (многостепенен) тип данъци - с него се взема процент от целия стопански оборот. Тъй като обложението на продукт минава от производителя през търговеца на едро и този на дребно, се натрупват данък върху данък. Смята се, че действителният данъчен размер на каскадния данък към стадия на търговията на дребно е приблизително 2.5 пъти номиналния му размер (т.е. данък върху оборота от 4% е равностоен на

* ИИИ при БАН, секция „Макроикономика“.

¹ Tait, 1988, р. 4 и сл.

данък върху продажбите в търговията на дребно от 10%). Данъчната задълженост е различна в зависимост от степента на вертикалната производствена интеграция, така че данъкът деформира структурата на производството. При определяне на сумата на каскадния данък възникват трудности и когато трябва той да бъде намален при износа и наложен върху вноса. Именно слабостите на този тип данък са накарали французите да разрешат кредит за задоволяване на покупките от суровини срещу данъчната задълженост при продажбите, както и за задоволяване на капиталовите покупки, което логично довежда до появата на ДДС.

Вторият вид оборотен данък, предшественик на ДДС, е едностадийният данък, облагащ производителите или търговията на едро или на дребно. Тук също може да има елементи на каскадиране, когато при производството на облагаеми стоки се използва обложен входящ поток (ресурс). Логично проблемът възниква по-често, когато точката на въздействие на данъка е далеч от стадия на търговията на дребно. Многобройните освобождавания и множеството данъчни размери обикновено усложняват данъчната структура и подкопават данъчната основа, за което допринася и популизмът на политиците.

Втора причина за приемането на ДДС е създаването на Митническия съюз (Общия пазар), първоначално между 6-те страни-основателки, с цел премахване на дискриминиращите гранични данъци. Страните-членки признават ДДС за най-добрия начин да се повиши неутралността и еднообразието на данъчната тежест, като чрез лоялна конкуренция се осигурят стимули за увеличена производителност. Трета причина за въвеждане на ДДС е, когато чрез това се цели намалението, т.е. частичното заместване на други данъци (например на корпоративния или личния подоходни данъци или митата). Четвърто, еволюцията на данъчната система трябва да върви в крак с развитието на икономиката. Тъй като търговията става по-сложна, страните направляват развитието на косвените данъци към въвеждане на истински всеобщ данък върху продажбите с понижено или липсващо изкривяване на пропорциите.

Данъкът върху добавената стойност (ДДС), наричан още нетен данък върху оборота, е въведен в употреба първоначално във Франция през 1954 г., разбира се, в един различен от сегашния вид.² През 1962 г. Комитетът на ЕИО по фискалните и финансови въпроси препоръча всички тогавашни страни-членки (6 на брой) да се придвижат към ДДС. През 1963 г. специално създадената в неговите рамки комисия под ръководството на проф. Ф. Ноймарк представя доклад за пътищата на данъчната хармонизация с цел да се изравнят условията за конкуренция. Според този доклад данъчната хармонизация не трябва да засяга структурата на данъчните системи, а само влиянието на данъчното облагане във всяка страна върху процесите на интеграция и икономически растеж, т.е. неутралността на данъците по отношение на пазара на стоки и

² За основните етапи на разпространението на ДДС вж. по-подробно Tait, 1988; Башкатова, 1988, с. 44-52; Keen..., WP/07/142.

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

услуги, а също на работна сила и капитали. Комисията на Ноймарк препоръча хармонизация на косвените данъци на основата на френския ДДС. Практически мерки са предприети едва през 1967 г., в частност Директива 67/227 на Съвета на ЕИО от 11 април 1967 г. за хармонизиране на законодателствата на държавите-членки относно данъците върху оборота. Уточнени са основните принципи на действие на отделните елементи и самият механизъм на вземане на данъка. Установява се освобождаването на износа от облагане и облагането на вноса. Предполага се също постепенно сближаване на ставките. Приемането на ДДС става задължително за всяка новоприета държава. Така съгласуваният до известна степен ДДС е приет от страните-членки между 1968 (Франция и Германия) и 1973 г. (Италия).

На 29 юни 1973 г. Комисията на ЕИО прави предложения за по-нататъшна хармонизация на ДДС, които след дълги четиригодишни спорове са приети с Директива 77/388/ от 17 май 1977 г. С нея се прави най-важната крачка към изграждане на обща система на ДДС на единна данъчна основа. Установени са общи правила, определящи обекта на данъка, метода за определяне сумата на данъка, мястото на облагане. Изброени са облагаемите стоки и услуги; основните правила за прилагане на данъчните ставки (размери); стоките и услугите, свободни от данък; правилата за връщане на данъка, начислен в предишни стадии. Директивата разширява правилата върху сферите на услугите, селското стопанство и малките предприятия, което позволява ликвидирането на двойното облагане в тези специфични области. Освен това единната данъчна основа за начисляване на ДДС улеснява укрепването на финансовата основа на Общия бюджет на ЕИО (ЕС) – от 1979 г. страните отчисляват 1% от техните постъпления за него.

Успешното прилагане на ДДС във взаимната търговия на първоначалните страни-членки на ЕС, както и признаването от ГАТТ (СТО) на нулевото облагане при износ води до това, че и техните близки партньори въвеждат този данък, и то на същата методологическа основа. Редица бъдещи членове на ЕС го въвеждат много преди встъпването си в членство (Дания, Швеция, Австрия, Финландия). ДДС е въведен и от европейските страни, останали трайно извън ЕС (Норвегия, Исландия и Швейцария). Единствено Гърция въпреки членството си от 1981 г. забавя в разрез с правилата приемането на ДДС до 1987 г., като основни причини за това са голямото влияние на дребните търговци и производители върху политиката и ниският данъчен морал.

След три десетилетия на прилагане и множество частични изменения Директива 77/388/ от 17 май 1977 г. е заменена от Директива 2006/112/ на Съвета на ЕС от 28 ноември 2006 г. относно общата система на ДДС, в сила от 1 януари 2007 г. Новата директива не внася коренни промени в предшестващата я Директива 77/388. С оглед постигане на яснота и рационалност нейният текст и структура са преработени, за да съответстват на принципа на по-добро регулиране. Прецизираны са множество термини. Предвижда се постепенно още попълно унифициране на облагането с ДДС в отделните страни. Например потвър-

дена е минимална стандартна ставка от 15% (чл. 96) и минимална намалена ставка от 5% (чл. 99). Държавите могат да прилагат една или две намалени ставки (чл. 98). Създава се специален Комитет по ДДС за прилагане на разпоредбите по ДДС и консултации (чл. 398).

Въпреки това пълното унифициране на общата система на ДДС в ЕС е още далече. Различна е както основната, така и намалените ставки, а също техният брой, прагове на освобождаване и обхват. Различия има при специалните схеми за облагане на земеделските производители и други особени случаи. Освен това Директива 2006/112/ позволява запазване на множество т.нар. дерогации – юридически термин, означаващ отмяна и изключване на действието на определени клаузи, в т.ч. индивидуално по страни, макар и временно (чл. 370-396). Все пак в чл. 403 е предвидено Съветът по ДДС в съответствие с чл. 93 на Договора на ЕС да приема подходящи за целта директиви за допълване на Общата система на ДДС и по-конкретно за прогресивно ограничаване или елиминиране на дерогациите от тази система. Чл. 402 от Директива 2006/112 обявява режима на ДДС в нея за преходен, като при по-висока степен на интеграция на страните-членки той може да бъде заменен от окончателен, „основан по принцип на данъчно облагане в страните-членки по произход на доставките на стоки и услуги“ (вместо сегашния принцип по местоназначение). В обозримо бъдеще обаче това най-вероятно ще си остане желание.

Трансформация на данъка върху оборота в ДДС в страните от Източна Европа

Съществува, разбира се, обща причина за желанието за въвеждане на ДДС на мястото на брутните данъци върху продажбите – това е стремежът да се въведе по-съвършена данъчна форма, по-малко изкривяваща икономическите пропорции и същевременно даваща различни сигурни и растящи във времето бюджетни приходи. Трансформациите при въвеждане на ДДС в Западна Европа (и други развити индустритални страни)³ сами по себе си са значими, протичат вече над 45 години и са далеч от приемането на т.нар. окончателен режим. Промените в Източна Европа обаче са далеч по-мащабни, защото те са съставна част от смяната на икономическата система – от планово-директивна на пазарна. Фактът, че при това бившите социалистически страни могат да ползват доказалите се вече в Западна Европа „образци“, като избегнат част от лутанията и грешките, не е без значение. За кандидатствалите (и кандидатстващи) за членство в ЕС държави ДДС е част от необходимите за приемането им реформи.

Въпреки това мащабите на промените са наистина по-големи и по-сложни. При планово-директивната икономика основните решения се вземат от един

³ До началото на 1990 г. само 51 държави са приели ДДС, вкл. Унгария. Към 2007 г. страните, прилагащи ДДС, са над 130, в т.ч. всички страни-членки на ОИСР без САЩ и всички държави от Източна Европа (вж. Keen..., WP/07/142, р. 3; Tait, 1988).

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

център, като идеята е, че този начин на определяне на темповете и пропорциите и разпределение на ресурсите е по-съвършен в сравнение с пазарния, в т.ч. в неговите съвременни модификации. Пазарните (стоково-паричните) отношения и механизми играят само пасивна „отчетническа“ роля. Те са подчинени на плана.⁴ По такъв начин липсват обосновани критерии за издръжаността на едно или друго решение, за това дали дадени разходи и цени са високи, или ниски, както и стимули за намаляване на разходите и усъвършенстване и обновяване на производството. Икономиката се развива според волевите импулси на плана, на практика с примат на натурално-веществените показатели, неефективно и до голяма степен – автархично.

С изчерпване на екстензивните фактори, усложняването на връзките в икономиката и нарастване необходимостта от по-разнообразни стоки и услуги за крайно потребление тази висока степен на централизация става все по-недекватна. Затова през 60-те години на миналия век във всички социалистически страни в Европа се търсят пътища за усъвършенстване на управлението на икономиката чрез частично разширяване на самостоятелността на предприятията. В цените на производителя се залага известен процент печалба, като част от нея, както и по-голямата част от амортизационните отчисления остават за предприятието. По този начин и държавният бюджет става в основни линии двуканален, т.е. освен от данъка върху оборота, значим дял от приходите се получават от печалбата. Наред с това предприятията получават известна автономия при вземане на конкретни решения.

Данъкът върху оборота е разлика („буфер“) между цената на едро (цена на дребно без търговската отстъпка) и цената на производителя (най-често фабрично-заводски цени, понеже 90-95% от данъка се е внасял от промишлеността). Размерът му е силно диференциран и се мени, защото двата вида цени се изменят самостоятелно. Това разкъсва връзката между производството и потреблението и изкривява оптималните (от гледна точка на пазара) пропорции. Теоретиците на този модел виждат неговата икономическа роля (извън чисто фискалната) именно в това да бъде регулатор на рентабилността (чрез трансформация на печалба в данък върху оборота, и обратно). Данъкът върху оборота обаче регулира рентабилността по отрасли и производства, но не и по предприятия. Освен това разликовият метод убива и стимулите за технически прогрес. Остарелите (и отдавна усвоени) изделия имат понижаващи се разходи за производството (себестойност) и съответно растяща рентабилност (при постоянни цени), докато новите изделия са с по-ниска рентабилност. Посочените недостатъци на разликовия метод и „двете равнища“ на цените са добре известни в икономическата литература.⁵

⁴ Това предполага „пряко (централно) определяне не само на общите, но и на конкретните пропорции, на обема, асортимента и цените на стоките и направлението на тяхната реализация“ (Петров, 1976, с.164).

⁵ Бутаков, 1973, с. 85-87; Бутаков, 1976.

Икономическата мисъл в България и в другите страни вижда изхода от тези противоречия в трансформирането на разликовия ДДС в процентен, като постепенно многообразните (няколкостотин и дори до 2-3 хиляди) ставки се трансформират в процент от цената на едро (цена на дребно без търговските отстъпки). Чрез постепенно осредняване вътре в стоковите групи е трябало ставките да бъдат намалени до няколко. Всичко това е можело да се извърши само постепенно за сравнително дълъг период, тъй като става дума за значителни промени в относителните цени. По социално-политически причини обаче значимите промени в потребителските цени са нежелателни. Опитите за трансформация на разликовите ставки на данъка върху оборота в процентни и тяхното поетапно уедряване през 70-те години (в България, Полша, Чехословакия и Унгария) срещат трудности и, общо взето, са преустановени.

Превръщането на разликата в цените в процент технически е само праста операция. Смисълът на преминаването към процентни ставки е то да се обвърже с либерализацията на цените, така че данъкът да стане ценообразуващ елемент. Ако обаче данъкът върху оборота е нормативно определен процент от цената, той вече не служи за регулатор на рентабилността. Тя става по-диференцирана. При цените за крайния потребител, които е трябало да останат неизменни, се налага да се увеличат дотациите от бюджета. За останалите потребителски цени възникват проблеми относно тяхната стабилност, водещи нееднократно до административни забрани.

В крайна сметка не е случайно, че Унгария, която, макар и с колебания, намалява твърдите цени от 75-80% през 1968 г. на 55% в началото на 70-те години, 45% към 1980 г. и едва 15-16% към 1990 г.,⁶ въвежда първа от източноевропейските държави ДДС, макар и с много компромиси. Обратно, в страните с преобладаващо твърди цени разликовият метод се запазва. Така в България в началото на 80-те години данъкът върху оборота като разлика в цените заема 80%, този в абсолютна сума на изделие – 15%, а в процент към цената – само 5%.⁷ Аналогично в СССР през 1981 г. като разлика в цените той е 86% от сумата на данъка върху оборота, като твърда сума на изделие – 9% и като процент от цената – 6%.⁸

„Предимствата и недостатъците на данъка върху оборота във вид на абсолютна сума и процентна форма също са относителни, а не абсолютни ... Например в условията на дoreформения тип стопански механизъм с неизбежната при него слаба подвижност на цените на едро и дребно, процентният данък би станал или обикновена формалност, или сериозна пречка във функционирането на този стопански механизъм. Именно последният правеше реални аргументите в полза на данъка върху оборота във вид на абсолютна сума и абстрактно-формални – в полза на процентния данък върху оборота. Промените

⁶ Bodoci, 1990.

⁷ Стоянов, 1982 , с. 167.

⁸ Сорокин, 1983, с. 56.

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

в стопанския механизъм съответно се отразяват на „предимствата“ и „недостатъците“ на всеки от тези видове ... Но ... да се въведе процентен данък върху оборота изведнъж в масов мащаб е невъзможно. Такива мерки биха предизвикали бърза промяна на структурата на платежоспособното търсене на населението.”⁹

Данъкът върху оборота съдържа много разнородни елементи освен „стандартния“ данък върху продажбите - това са преди всичко акцизите (върху луксозни и вредни за здравето стоки), както и т.нар. ценови разлики по вноса. Тази разнородност допълнително засилва диференциацията на ставките. Поради относителната неподвижност на потребителските цени се формира широк кръг от субсидирани крайни цени – т.нар. червен, т.е. отрицателен, данък върху оборота. Например след 1 януари 1980 г. в България диапазонът на ставките към продажната цена е от минус 50-150% до плюс 80-90%.¹⁰ Аналогично в Унгария към 1980 г. ставките се колебаят от плюс 88% (водка) и 62% (тютюневи изделия) до минус 134-178% (детски мебели). По такъв начин за 1980 г. очакваните постъпления от данъка върху оборота са на обща сума около 65 млрд. форинта и дотации за около 50 млрд. форинта.¹¹

Опитът на Унгария, Чехословакия и България от 70-те – 80-те години на миналия век показва, че в много случаи ниската норма на печалбата е съпроводена и с ниска норма на данъка върху оборота и големи дотации. Следователно при тях не може да има нормален (среден) процент данък върху оборота без по-чувствителни изменения в цялостната система на цените, в т.ч. на крайните цени. Причината е, че са дотирани главно цените на хранителни продукти или други стоки и услуги от първа необходимост, докато данък върху оборота е съществувал върху второстепенни или акцизни стоки.¹²

С оглед да се избегне „каскадиране“, т.е. натрупване на данък върху данък, в класическата система на данък върху оборота като разлика в цени облагането се концентрира върху стоките (и услугите) за потребление, а средствата за производство са освободени от него (оттам и терминът „две равнища на цените“). През последните години на командно-административната система в България обаче чувствително се повишава делът на данъка върху някои средства за производство (които обаче са с „двойно предназначение“, т.е. могат да се използват и за крайно потребление) – главно нефтопродукти и строителни материали. Аналогично в Унгария облагането на средствата за производство в началото на 80-те години дава около 1/2 от цялата сума на данъка върху оборота, а в СССР – около 1//3. Всичко това показва колко изкуствено е понякога разделянето на „първо и второ подразделение“ и колко

⁹ Аристов, 1980, с. 124 и 126.

¹⁰ Икономически механизъм на функциониране и управление на народното стопанство. С., 1981, с. 138.

¹¹ Винце, 1981, с. 14.

¹² Аристов, 1980, с. 125.

сложни са проблемите на трансформацията от командно-административна към пазарна система за управление на икономиката дори в една частна област.

В крайна сметка ДДС в повечето страни от Източна Европа е въведен като част от промените по обща либерализация на икономиката, в т.ч. при преимуществено пазарно определяни цени. Либерализацията на цените и засилената инфлация улеснява поетапното уедряване на ставките до няколко, след което е по-лесно въвеждането на ДДС. При повечето държави от Източна Европа това става в сравнително кратък период – между 1991 и 1994 г., а в страните от бивша Югославия поради особените условия – през 1998-2005 г.

Според А. Тейт¹³ нормалният период за въвеждането на ДДС е общо 21 месеца, вкл. последните 3 месеца за „фина настройка“ на вече пуснатия в действие механизъм за функциониране на ДДС. За тази цел (най-често с помощта на МВФ) се създава подробен график. На приблизително единадесетия месец би трябвало законопроектът да се приеме от Министерския съвет, а на дванадесетия – от парламента. Това позволява да се пристъпи към конкретна пропаганда и да се даде гласност на Закона (брошура от 30-50 с. с основните данни; наръчници, беседи и срещи със заинтересуваните); разработка на формуляри и друга документация; конкретна подготовка на кадрите; регистрация на данъчно задължените; подготовка на компютърни системи, отчитащи ДДС в реално време, регистриращи апарати и т.н.).¹⁴ Трябва да се има предвид, че както сложната терминология на законодателството, така и счетоводните кадри с подходяща квалификация са съвършено нови за страните от Източна Европа. Като последствие от „плановите рефлекси“ данъчните органи в тези държави често подценяват проблемите, свързани с информирането на обществеността и подготовката на материали за това. Проблемите, сроковете и ресурсите при подготовката на кадри също са традиционно подценявани, както и сложната и отговорна административна задача по изработването на инструкции по прилагането на Закона за ДДС.

На пръв поглед, ако събира толкова приходи колкото данъците, които замества, ДДС не би трябвало да предизвика увеличение на общото равнище на крайните потребителски цени. Разбира се, относителните цени се изменят, но освен стоки с повишени, би трябвало да има и такива с намалени цени. Всъщност обаче всички изменения на относителните цени в икономиките в преход освобождават инфлацията, потискана с административни средства преди това. Ето защо е трудно да се отграничи инфлацията, плод конкретно на въвеждането на ДДС. За разлика от предшестващия го данък върху оборота въвеждането на „пълен“ ДДС обхваща и многобройните търговци на

¹³ Tait, 1988, p. 409-416.

¹⁴ По-подробно за графика, съдържанието на проблемите и особеностите на въвеждането на ДДС, в т.ч. в бившите страни с планово-директивна икономика, вж. Tait, 1988, p. 172-187 и 409-416; Fiscal Policies in Economies in Transition..., p. 226-232; Вучева, 1989.

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

дребно. Тъй като обикновено съществува недостатъчна яснота по повод конкретните и общите изменения на цените, често най-вече търговците на дребно се опитват да се презастраховат, повишавайки цените. Понякога това е съвсем умишлено с цел лесна печалба. Когато за компенсация профсъюзите успят да извоюват увеличение на номиналните доходи, инфационната спирала може да се завърти.

В Чехия при въвеждането на ДДС от януари 1993 г. правителството предвижда повишение на цените от 7%. В действителност обаче настъпва малък „ценови шок“ – цените скачат с 10-20%. В отговор правителството въвежда контрол върху тях. За цялата година инфляцията е 16.5%, като едни стоки поскъпват под, а други – над очакваното. След проучване Чешкият инспекторат по търговията доказва, че 25% от търговците на дребно са заявили, че не познават принципите на ДДС, а още толкова – че имат смътна представа за тях. Оттук следва изводът, че разяснителната кампания не е била достатъчна и действена.¹⁵

В Унгария ДДС е въведен при относително спокойни условия, в т.ч. предварително освободени цени. То е съчетано с намаление на цените на производителите със средно около 5%. Въпреки това, отчитайки и увеличението през 1986 г., се очаква повишение на цените на дребно през 1988 г. с около 12-14%. Или, ако се вземе предвид и изменението на цените на производителя, общото увеличение за две години е около 17-19%.¹⁶

В България ДДС се въвежда (след известно отлагане) от 1 април 1994 г. при сложна макроикономическа обстановка – бързо обезценяващ се лев „плаващ“ курс на долара и централизирано увеличение на цените на електро- и топлоенергията, плюс натиск на профсъюзите за повишение на заплатите независимо от финансовите резултати от дейността на предприятията. В тази проинфлационна обстановка и при недостатъчни гласност, прозрачност и контрол търговците използват въвеждането на ДДС за спекулативно увеличение на цените. Вместо с 4 до 8% увеличението на цените вследствие на данъка достига 31.0% (около 29% от цялото годишно).¹⁷ Все пак въвеждането на ДДС и хармонизираните с него акцизи повишава приходите от тях през 1994 г. от 7.3 на 10.8% от БВП, т.е. с 48%. Освен това по изчисления на Световната банка това е довело до нарастване дела на косвените данъци, плащани и от частния сектор, от 16.2% през 1993 г. на 43.2% през 1994 г.¹⁸

На пръв поглед ДДС се представя като всеобщ данък върху крайното потребление. По- внимателният анализ показва, че съществуват множество законови ограничения (tax avoidance), които намаляват данъчната основа и данъчните постъпления. Такива са правовете за задължителна регистрация,

¹⁵ МФ. Бюджетът, 1994..., с. 55-58.

¹⁶ Вучева, 1989, с. 8-9.

¹⁷ По Plan Econ report. – Пари, 29 юли 1994.

¹⁸ Приватизация на печалбите на държавните предприятия в България. – Пари, 30 май 1995.

както и другите форми и сфери на освобождавания, нулевата ставка (извън износа) и намалените ставки (в т.ч. т.нар. специални схеми, особено по отношение на селското стопанство). Върху тях се наслагват и различните данъчни измами (tax evasion).

Прагове за задължителна регистрация, освобождавания и нулева ставка

Праговете за задължителна регистрация по ДДС над известни суми въщност са три вида: освобождавания за малки предприятия (най-важни); за задължителна регистрация при въtreобщностно придобиване; при дистанционни продажби. Практически под тези прагове малките предприятия са освободени от задължението да се регистрират по ДДС. Това обаче има нееднозначни последствия. Съгласно чл. 289 на Директива 2006/112/ на Съвета на ЕС „данъчно-задължените лица, които са освободени от ДДС, нямат право да приспадат ДДС ... и могат да не посочват ДДС в техните фактури“. Сумите на праговете са без ДДС. Най-важният от тези прагове – за т.нар. малки предприятия, е валиден само за фирми, регистрирани в дадената страна. Прагът (границата) трябва да се установи на такова равнище, че да изключи търговците, които струват повече за регистриране, отколкото приходът, който биха дали. Тук се включват не само малките търговци на дребно, но всички малки предприятия независимо от отрасловата им принадлежност. Обикновено прагът се определя за последните 12 месеца.

Освен сравнително високите административни разноски по регистрирането и контролирането на малките предприятия съществуват причини за освобождаване и от страна на самите тях. Например малките търговци, особено тези, които търгуват в брой, при повече или по-малко „улични“ условия, без ползване на касови гишета и апарати се затрудняват да водят документация за своите брутни постъпления. Ако има различни ставки при облагаемите стоки (или една положителна плюс нулева), възникват допълнителни трудности за разделяне според съотношенията на стоките, облагани с различни ставки при покупките (input). Всички малки предприятия претендират, че издръжките за данъчно съгласие при тях са по-високи, отколкото за едрите фирми. Например във Великобритания 1 млн. малки бизнеси (76% от всички регистрирани) са платили през 1983-1984 г. едва 7% от общия приход от ДДС, така че не само за търговците, но и за данъчните власти е било добре системата да бъде облекчена.¹⁹

Освен това при малките предприятия натрупаните запаси чувствително се колебаят. Широко приложение има и т.нар. собствено потребление. Макар че е облагаема сделка по ДДС, на практика то трудно се облага. Относително високият праг предпазва малките предприятия от

¹⁹ Tait, 1988, p. 117.

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

изкуствено раздробяване. Напротив, малкото предприятие трябва да се стреми да надхвърли прага за задължителната регистрация с цел клиентите да могат да ползват данъчен кредит.

Важно и основно допълнение на задължителната регистрация е регистрацията по избор.²⁰ Малкото предприятие (най-често малък търговец) ще има стимул да се регистрира доброволно, ако: *първо*, повечето клиенти са облагаеми и биха искали да получат фактури за своя входящ поток (*input*), за да го приспаднат от дължимиия си данък; *второ*, те се занимават с редовна износна търговия (вкл. вътреобщностна) и искат да се възползват от изгодата на нулевата ставка, т.е. от пълното връщане на натрупания данък.

При продажба на нерегистрирани лица търговецът с по-голям елемент в продажната си цена, представен от собствената му добавена стойност (труд и печалби), е вероятно да печели, без да се регистрира. Ако той продава на регистрирани лица, изборът се свежда до съпоставката между нарастването на издръжките и предпочтанието на неговите регистрирани клиенти за фактури, показващи ДДС.²¹ Наличието на праг, под който регистрацията не е задължителна, освен всичко друго позволява в някои случаи да се избягнат специалните схеми. Например в България прагът от 50 хил. лв.²² (25 565 EUR като равностойност) за 12 месеца би трябало да задоволи нормалните земеделски стопанства (фермери).

Въпреки препоръките на Директива 77/388 на Съвета за уеднаквяване на правовете за малките предприятия предписанието за постепенно достижане на 5 хил. EUR за 12 месеца за старите страни-членки (тези отпреди 1 януари 1978 г. – шестте основателки плюс Великобритания, Ирландия и Дания) не се реализира. Директива 2006/112/ЕО на Съвета от 28 ноември 2006 г. относно общата система на ДДС потвърждава този праг, позволявайки административно поддържането на реалната му стойност или достижането му, ако той е бил по-нисък [чл. 284(2)]. В действителност дори между трите новоприети страни през периода 1982-1987 г. съществуват полярни разлики. Прагът за Дания е 10 хил. датски крони (1576 USD); в Ирландия - 15 хил. ирландски лири за услугите (24 136 USD) и 30 хил. ирландски лири (48 273 USD) за стоки, а във Великобритания - 20 500 английски лири (11 386 USD).²³ На останалите страни (до 27 към 2007 г.) е разрешено да освободят различни суми, деклариирани към деня на присъединяването им (съгласно чл. 287). Актуализирани към 2013 г. (вкл. според изменението на валутните курсове) сумите, в т.ч. за някои страни извън ЕС, са показани в лявата страна на табл. 1.

²⁰ В стария български Закон за ДДС от 22.10.1993 г. – предвидена в чл. 14, а в Закона за ДДС в сила от 1.01.2007 г. – в чл.100.

²¹ Tait, 1988, p. 132.

²² Закон за ДДС, в сила от 1.01.2007 г. с изменения до 26.03.2013 г., чл. 96.

²³ Tait, 1988, p. 122-132.

Таблица 1
Прагове за задължителна регистрация по ДДС на избрани европейски страни
(към 2013 г.)

Страна	Прагове за задължителна регистрация (освобождавания за малки предприятия)		Прагове за задължителна регистрация при вътреобщностно придобиване	
	Национална валута	Равностойност в EUR	Национална валута	Равностойност в EUR
1. Белгия	5800 EUR	-	11 200 EUR	-
2. България	50 000 BGN	25 565	20 000 BGN	10 226
3. Чехия	1 000 000 CZK	40 851	326 000 CZK	12 998
4. Дания	50 000 DKK	6707	80 000 DKK	10 729
5. Германия	17 500 EUR	-	12 500 EUR	-
6. Естония	15 978 EUR	-	10 226 EUR	-
7. Ирландия	75 000 или 37 500 EUR	-	41 000 EUR	-
8. Гърция	10 000 или 5000 EUR	-	10 000 EUR	-
9. Испания	няма	няма	10 000 EUR	-
10. Франция	81 500 или 32 600 EUR	-	10 000 EUR	-
11. Италия	30 000 EUR	-	10 000 EUR	-
12. Кипър	15 600 EUR	-	10 251 EUR	-
13. Латвия	35 000 LVL	49 659	7000 LVL	10 043
14. Литва	100 000 LTL	28 962	35 000 LTL	10 137
15. Люксембург	10 000 EUR	-	10000 EUR	-
16. Унгария	5 000 000 HUF	18 328	2 500 000 HUF	9164
17. Малта	35 000, 24 000 или 14 000 EUR	-	10 000 EUR	-
18. Холандия	няма	няма	10 000 EUR	-
19. Австрия	30 000 EUR	-	11 000 EUR	-
20. Полша	150 000 PLN	37 774	50 000 PLN	12 591
21. Португалия	10 000 или 12 500 EUR	-	10 000 EUR	-
22. Румъния	119 000 RON	28 249	33 800 RON	8024
23. Словения	25 000 EUR	-	10 000 EUR	-
24. Словакия	49 790 EUR	-	13 941 EUR	-
25. Финландия	8500 EUR	-	10 000 EUR	-
26. Швеция	няма	няма	90 000 SEK	10 622
27. Великобритания	70 000 GBP	81 843	70 000 GBP	81 863
28. Хърватия
29. Украйна	38 000 USD	28 172
30. Черна Гора	...	18 000
31. Грузия	100 000 CEL
Директива 77/388/EИО		5000 EUR	-	-

Източник: www.ekspertis.net/document/view/other/137955/0/; Official Journal of the European Union 1.10.2012 - Euro Exchange Rates at 10 Oct. 2012; сайтове на отделни страни.

Очевидно чл. 287 изхожда от фактическата невъзможност да се въведат еднакви или поне близки прагове за отделните страни, предвид различните национални условия. Ако се разглеждат дори само 11-те страни-членки от Източна Европа, за които има данни, сумите се колебаят от 49 790 EUR (Словакия) и 49 659 EUR (Латвия) – максимални, до 15 978 EUR (Естония) и 18 328 EUR (Унгария), т.е. над 3 пъти като абсолютни суми. България със своите непроменящи се (поради режима на валутния съвет) 25 565 EUR попада в „платната среда“ наред с Литва (28 962 EUR), Румъния (28 249 EUR) и Словения

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

(25 000 EUR). Интересно е също, че страни извън ЕС също спадат към долната граница (Черна Гора - 18 000 EUR), или средата (Украйна - 28172 EUR).

Този разнобой обаче бледнее пред далеч по-големите различия сред старите страни-членки (ЕС-17). Някои от тях (Испания, Холандия и Швеция) нямат прагове за освобождаване на малките предприятия. Други (Ирландия, Гърция, Франция, Малта и Португалия) имат по два прага (а Малта – дори три) в зависимост от насочеността на малкото предприятие (обикновено стоки или услуги). Само в отделни случаи праговете се доближават до минималния праг от 5000 EUR. Най-високи са праговете във Великобритания (81 843 EUR), като разликите между абсолютните суми са около 20 пъти. Освен това не може да се установи никаква закономерна разлика между страните-членки от Източна Европа и останалите. Например има държави от Западна Европа с по-ниски прагове от редица източноевропейски (Белгия, Финландия, Люксембург и дори Германия), както и обратното.

Вторият вид прагове са валидни за вътрешнообщностни придобивания (т.е. внос от друга страна-членка). В този случай всички страни имат определени прагове. Обикновено те са по-ниски, отколкото за задължителната регистрация на малки предприятия, но в отделни случаи праговете са равни (Великобритания, Люксембург), а в Белгия, Дания и Финландия са по-високи. Отличителното в случая е, че при всички страни-членки от Източна Европа този праг е чувствително по-нисък (2, 3 и повече пъти) от този за малките предприятия. Освен това праговете на освобождаванията (с изключение на Великобритания) са с относително малък диапазон (между 8024 и 13 941 EUR).

Съществува и трети размер на праг за задължителна регистрация по ДДС – този при т. нар. дистанционни продажби като частен случай на вътрешнообщностна доставка. Най-разпространените форми на дистанционни продажби са бързо нарастващите в световен мащаб каталожна търговия и продажбите по пощите, когато регистрирано по ДДС лице в държава-членка доставя стоки на нерегистрирано за целите на ДДС лице в друга държава-членка. Поради факта, че тези доставки са нерегуляри и предназначени за нерегистрирани лица, е регламентирано в законодателството на всяка държава да се определи т. нар. праг за дистанционни продажби, който варира от 35 000 до 100 000 EUR (чл. 34 на Директива 2006/112/ на ЕС, с измененията). В съответствие с това българският Закон за ДДС (в сила от 1 януари 2007 г.) в чл. 20, ал.2, т.2 определя минимален праг на продажбите на територията на страната при условията на дистанционна продажба (определен в чл. 14 на този закон на 70 000 лв., което е приблизително колкото равностойността на минималната препоръчителна сума от 35 000 EUR съгласно Директивата на ЕС).

Както се вижда, по отношение на праговете съществуват значителни разлики не само между източноевропейските, но още повече между западноевропейските страни. Както подчертава А. Tait,²⁴ „широката свобода, описана по-горе,

²⁴ Tait, 1988, p. 123.

води до пазарна дивергенция (раздалечаване) между страните-членки" в разрез с желанията на евробюрократите. Очевидно тези разлики имат по-дълбока основа, свързана с националната специфика.

Праговете за задължителна регистрация, особено за малките предприятия, трябва да се променят при значително изменение на икономическите условия и преди всичко при рязко нарастване на равнището на цените. Нормалният процент на малките предприятия, надхвърлящи прага за задължителна регистрация, трябва да е около 20-30%, реализиращи около 85% от оборота. Показателен пример за последствията от неспазването на това изискване е България. Съгласно чл. 13 на първоначалния Закон за ДДС (в сила от 15 април 1994 г.) лицата с оборот над 1.5 млн. стари лв. са длъжни да се регистрират, а тези под този праг имат право на доброволна регистрация. Още през периода октомври 1993 – април 1994 г., т.е. от приемането на закона от НС до влизането му в сила, левът се обезценява и броят на задължително регистрираните надхвърля двойно очаквания. В условията на плаващ курс на долара и централизирано повишение на цените на електро- и топлоенергията търговците допълнително и спекулативно увеличават цените. Прагът е актуализиран едва през юли 1996 г. – на 7.5 млн. стари лв., което отново съответства на първоначалното равнище (левовата равностойност на 50 000 USD). Последвалата свръхинфлация довежда дотам, че към март 1997 г. около 80% от фирмите преминават прага на задължителното регистриране. Това буквально „задръства“ системата и силно затруднява данъчния контрол. С известно закъснение от началото на 1998 г. прагът за регистрация е вдигнат до 75 млн. стари лв. (отново около 50 000 USD). Доброволната регистрация е отменена, а срокът за връщане на данъчния кредит – увеличен до 6 месеца, с цел преди това да бъде извършена задължителна ревизия. Срокът за връщане на данъчния кредит е намален от 6 на 4 месеца през 2001 и на 3 месеца през 2002 г. (при износа той е 45 дни). От началото на 2003 г. прагът спада от 75 на 50 хил. лв. Възстановяват се и елементи на доброволна регистрация.

Регистрационните прагове за малки предприятия не остават неизменни и в други страни от Източна Европа. В Чехия при въвеждането на ДДС от 1973 г. прагът е 750 хил. чешки крони (около 25 хил. USD) за 3 предшестващи месеца, т.е. условно 3 млн. чешки крони (100 хил. USD) за година, докато сега той е 1 млн. крони, (40 851 EUR). В Полша при въвеждането на ДДС прагът е 1.2 млрд. стари злоти, а сега 150 хил. нови злоти, равни на около 37 774 EUR. В Словакия преди началото на 2004 г. годишният оборот за регистрация на ДДС е 3 млн. словашки крони (около 70 хил. EUR), а след това е намален наполовина до 1.5 млн. крони (35 хил. EUR). Сега той е 49 790 EUR, т.е. нещо средно от тези суми. По принцип намалението на праговете може да се смята за успех, разширяващ данъчната основа и увеличаващ постъпленията от данъка.

Съществува известно лингвистично разминаване при понятията. „Освобождаване“ в действителност означава, че освободеният търговец има да плаща данък върху своя входящ поток (ресурс), без да може да претендира за някакъв

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

кредит за този данък. „Нулево облагане“ (нулева ставка) означава, че търговецът е напълно възмезден за всеки ДДС, който плаща върху входящия поток, т.е. в действителност той наистина е освободен от ДДС. Освободеният търговец плаща ДДС върху своите покупки, но е невъзможно да приспадне тази данъчна задълженост като кредит срещу данъчната си задълженост върху продуктите, тъй като не може да налага данък върху своите освободени продажби. Такъв търговец е извън системата на ДДС и се третира като краен купувач. Обратно, търговец, задължен с нулева ставка, е задължен по действителната ставка на ДДС. Следователно той е изцяло част от системата на ДДС и прави пълно връщане по нормален начин. Когато този търговец приложи данъчната ставка към своите продажби, той приключва като нулева задълженост по ДДС, но от това може да приспадне цялата данъчна задълженост върху своя входящ поток, получавайки обезщетение (допълване) на данъка от правителството. Търговецът с нулева ставка възстановява целия ДДС върху входящия си поток (*input*) и не пренася данък върху изходящия (*output*), така че купувачът на такива търговски продажби купува стоките или услугите без ДДС.²⁵

Режимът на освобождаванията обикновено не осигурява пълно освобождаване от данъка. Те се правят, за да се окаже помощ за освобождаване на добавената стойност на търговците по ДДС, но всички техни покупки, вкл. капиталовите стоки, се облагат. Освобождаванията помагат и да се опрости администрирането на ДДС, но въвеждат и данъчна несправедливост. Ако се освободят продавани от търговците стоки, които не са по необходимост крайно потребление, а се използват като входящ поток при по-нататъшното производство на други стоки и услуги, тогава ДДС, породен върху освободения входящ поток на търговеца, се вгражда в неговата цена и формира част от издръжката на всеки търговец, купуваш стока за по-нататъшно производство. Този производител обаче не може да изисква данъчен кредит за ДДС върху своя входящ поток, понеже той е бил данъчно освободен. Това означава, че част от добавената стойност се облага повече от веднъж, т.е. в системата на ДДС е въведена каскадата „данък върху данък“. Да напомним, че ДДС е проектиран и въведен с цел да се премахне този ефект. Освен това колкото повече са освобождаванията, толкова повече други са изкушени да претендират освобождавания за себе си. Така се подкопава данъчната основа.

Следователно и от теоретична, и от практическа гледна точка освобождаванията трябва да се задържат към минимума. Такава е и политиката на ЕС. Според Втората директива „за ограничен период“ и „за добре определени причини от социален интерес и в полза на крайните потребители“ се допускат „намалени ставки или освобождавания“, ако обаче общото облекчение не надхвърля облекченията при предишните данъци върху продажбите.

Въщност съществуват три основания за освобождаване и нулева ставка: *първо*, подобряване на прогресивността на ДДС; *второ*, твърдението че същест-

²⁵ Вж. по-подробно Tait, 1988, Chapter 3.

вуват „похвални”, т.е. особено полезни за обществото, стоки и услуги, които на това основание би трябвало да се облагат облекчено; *трето*, някои стоки и услуги са трудни за облагане с ДДС. Има и стоки, например храните, за които важат и трите посочени основания.

Директива 2006/112 запазва, общо взето, формулировките на Директива 77/388 на ЕИО по отношение на освободените сделки. Освободени са главно редица услуги от обществен интерес, посочени в чл. 132-134. В Закона за ДДС от 2007 г. те са изброени в чл. 39 до 44 и в чл. 49. Това са доставки, свързани със здравеопазването, социалните грижи и осигуряване, с образованието, спорта и физическото възпитание. Такива са също и доставките, свързани с културата, вероизповеданията, благотворителност, а също доставките, засягащи пощенските услуги (в т.ч. пощенските марки). Трудните за облагане стоки и услуги са посочени основно в чл. 135 на Директива 2006/116 и са възпроизведени в чл. 45 до 48 и чл. 50 на Закона за ДДС от 2007 г. Това са доставки, свързани със земя и сгради, доставките на финансови услуги (кредити, валутни операции, управление на инвестиционни схеми, инвестиционни дружества и пенсионни фондове, лизингови операции, застраховане), организирането на хазартни игри и доставката на стоки, за които не е ползван данъчен кредит.

Този формат на освободените от ДДС стоки и услуги може да се смята за минимален и общоприет. Наред с тях в отделните национални законодателства са запазени и някои други доставки. Например в първоначалния български Закон за ДДС са освободени и „сделките за осъществяване на правни дейности по Закона за адвокатурата.²⁶ Силното адвокатско лоби успява да запази това съвършено неоснователно освобождаване чак до 2009 г. Освен това за срок от 3 години от влизането на закона се освобождават 11 групи стоки (хляб, прясно и кисело мляко, краве сирене, електро- и топлоенергия, вода, дърва и въглища – всички за населението), учебници, официално одобрени и медикаменти.²⁷ През 1999 г. са обложени 9 от тези групи, което увеличава данъчната основа на ДДС с около 3.5% от БВП. От 2002 г. са обложени и медикаментите, а от 2007 г. – и учебниците. От 15 септември 2009 г. учебниците и учебните помагала, одобрени в учебните програми и планове, отново стават освободена доставка.²⁸

В Полша (2013 г.) са освободени доставките на млечни продукти, в Дания – пътническият транспорт и туристическите агенции, във Франция – някои медицински доставки. Извън ЕС също има освободени доставки извън обичайните. В Албания например (2007 г.) това са лекарствата. В Украйна като данъчен стимул от 1 януари 2013 г. за 10 години са освободени софтуерните доставки (съгласно утвърден списък), както и някои лекарства и медицински продукти, местните бебешки храни, периодиката, ученическите тетрадки, учебници и книги.²⁹

²⁶ Закон за ДДС. – Държавен вестник, бр. 90, 22 октомври 1993, чл. 9, т. 10.

²⁷ Пак там, Преходни и заключителни разпоредби, параграф 14.

²⁸ Закон за ДДС, в сила от 1 януари 2007 г., чл. 41, т. 3.

²⁹ По KPMG'S Corporate and Indirect Tax Rate..., 2007; KPMG Tax News; Deloitte International Tax.

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

Общо взето, може да се смята, че „допълнителните“ освобождавания (извън изтъкнатите „похвални“ и трудни за облагане доставки) не са много поради две основни причини: *първо*, същностните характеристики на освободените доставки (усложнения, лишаване от данъчен кредит и право за издаване на фактури); *второ*, конкуренцията на другите видове данъчни разходи – нулевата ставка и особено намалените ставки.

При облагането с нулева ставка стоките и услугите действително се освобождават от натрупания ДДС. Поради това се използват при износ за трети страни на стоки, международен транспорт на пътници и стоки, както и доставки, свързани с международния транспорт, доставка на злато за централните банки и доставки за безмитна търговия.³⁰ Освен това облагаеми с нулева ставка на ДДС са вътребощностните доставки, т.е. тези между страните-членки на ЕС.³¹ Това са, така да се каже, „стандартните“ случаи на нулевото облагане, залегнало в законодателството на всички държави, прилагащи ДДС, и в правилата на СТО.

И тук, както при освободените доставки, има допълнителни нулево обложени сделки. Например във Великобритания и Ирландия широкото приложение на нулевата ставка във вътрешното потребление е продължение на традиционната данъчна политика, упражнявана по исторически, политически и социални причини. В края на 80-те години на миналия век, т.е. 15 години след приемането на страните в ЕС, 35% от домакинското потребление във Великобритания и 33% от това в Ирландия са нулево обложени. Към 2007 г. положението не е много различно. Във Великобритания с нулева ставка са обложени храните и животинските храни, книгите и вестниците, лекарствата по рецепти, детските дрехи и пътническият транспорт, а в Ирландия – повечето храни и напитки, лекарствата и медицинското оборудване. В Малта нулевите доставки включват фармацевтичните и хранителните стоки, а в Дания – вестниците и продажбите и наемането на кораби и самолети.

В Източна Европа в Унгария при въвеждането на ДДС през 1988 г. са нулево обложени цели 42% от домакинското потребление. Това включва повечето хранителни продукти, горива, фармацевтика, услуги и отопление на домакинствата, някои културни стоки и услуги. Първоначално ДДС не обхваща и вноса на физическите лица, в т.ч. леки коли, което довежда до масов внос. Тези данъчни разходи са прекалено щедри за небогата страна в преход. През 1993 г. с нулева ставка остават само домакинската енергия и фармацевтичните продукти.³² В Черна Гора (2012 г.) с нулева ставка са лекарствата и медицинските средства. В Хърватия (2007 г.) с нулева ставка (извън обичайните) са доставките на хляб, мляко, някои книги и списания, лекарствата и медицинските изделия.³³

³⁰ Закон за ДДС, в сила от 1 януари 2007 г., чл.28-35.

³¹ Так там, чл. 53(1).

³² Tax Policy in Central Europe. –San Francisco: International Center for Economic Growth, 1995, p. 41-42.

³³ Bratic, 2006, p. 9.

Европейската комисия препоръчва нулеви ставки да не се използват за междинни стоки, а само в полза на крайния потребител. Изтъква се също, че запазването на нулеви ставки (извън общоприетите) води до искане за въвеждането им в други. Освен това разширяването на приложението на такива ставки подрива данъчната основа и предизвиква изкривявания. То изисква и по-висока ставка в облагаемите сектори с цел компенсация на данъчните разходи. Подчертава се също, че придржаващата нулевата ставка система за връщане на ДДС е с високи административни издръжки, като при това вложените финансови средства за тях не носят насрещни допълнителни приходи, а служат само за компенсиране на търговците. В резултат от натиска на Европейската комисия и създадения през последните години специален Комитет по ДДС нулевите ставки все пак са чувствително ограничени (извън общоприетото им приложение). Най-често обаче те „мимикрират“ в търде близките до тях ниски намалени ставки.

Брой на данъчните размери и тяхното изменение

Макар за 1990-2007 г. страните, въвели ДДС, да са се увеличили от 51 до над 130, тези с една ставка остават около 20.³⁴ Следователно в света, вкл. в ЕС и Европа, преобладават множествените данъчни размери. ДДС унаследява в някаква степен диференцираните данъчни размери. Политиците също смятат, че обществото ще приеме ДДС по-лесно, ако продуктите, потребявани от домакинствата с ниски доходи, се облагат с по-ниски данъчни размери, отколкото потребяваните от по-заможните. Те дори се стремят да има 3 ставки – стандартна (нормална), една над нея и (поне) една намалена. Иронично погледнато, изглежда, че „основното правило е просто – използване на толкова данъчни размери, колкото биха задоволили привилегиите на политиците“.³⁵ Същевременно всички данъчни администратори предпочитат използването на само една положителна ставка.

Основното оправдание е желанието да се постигне вертикална данъчна справедливост, т.е. прогресивност. ДДС (както и брутният общ данък върху продажбите) е регресивен, ако се свърже с размера на дохода, понеже с нарастването на дохода процентът на потреблението спада, а този на спестяванията се увеличава.³⁶ С цел да се намали регресивността на ДДС се използват намалени ставки за определени групи стоки за масово потребление, най-често основни хrани, покупка или наемане на жилище, детски храни и дрехи, пътнически транспорт, лекарства, а също вестници и книги (вж. табл. 2).

³⁴ Tait, 1988, p. 38-45; KPMG'S Corporate and Indirect Tax Rate..., 2007.

³⁵ Tait, 1988, p. 42.

³⁶ Мъсгрейв и др., 1988, с. 314.

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

Таблица 2

Изменение на данъчните размери на ДДС в Европа (%)

Страна	2007 г.	2012 г., април	2013 г., юли	2014 г, февр.	Разлика 2007/2014 пр. пункта
България	20.0 ; 7.0	20.0 ; 9.0	20.0 ; 9.0	20.0	0
Чехия	19.0 ; 5.0; 0	20.0 ; 9.0	21.0	21.0	2.0
Естония	18.0 ; 5.0; 0	20.0	20.0	20.0	2.0
Унгария	20.0 ; 5.0; 0	27.0 ; 18.0; 5.0	27.0 ; 18.0; 5.0	27.0	7.0
Латвия	18.0 ; 5.0; 0	22.0	21.0	21.0	3.0
Литва	18.0 ; 5.0; 0(9;6)	21.0 ; 9.0; 5.0	21.0 ; 9.0; 5.0	21.0	3.0
Полша	22.0 ; 7.0; 3.0	23.0	23.0 ; 8.0; 5.0	23.0	1.0
Румъния	19.0 ; 9.0	24.0 ; 9.0; 5.0	24.0 ; 9.0	24.0	5.0
Словакия	19.0 ; 10.0; 0	20.0 ; 10.0	20.0	20.0	1.0
Словения	20.0 ; 8.5	20.0	22.0	22.0	2.0
Хърватия	22.0 ; 10.0; 0	23.0	25.0	25.0	3.0
Австрия	20.0 ; 10.0; 0	20.0	20.0	20.0	0
Белгия	21.0	21.0	21.0	21.0	0
Кипър	15.0 ; 8.0; 5.0; 0	17.0	17.0	19.0	4.0
Дания	25.0 ; 0	25.0	25.0	25.0	0
Финландия	22.0 ; 17.0; 8.0; 0	23.0	23.0	24.0	2.0
Франция	19.6 ; 5.5; 2.1	19.6	19.6	20.0	0.4
Германия	19.0 ; 7.0	19.0	19.0	19.0	0
Гърция	19.0 ; 9.0; 4.5	23.0	23.0	23.0	4.0
Ирландия	21.0 ; 13.5; 4.8; 0	23.0	23.0	23.0	2.0
Италия	20.0 ; 10.0; 4.0	21.0	21.0	21.0	1.0
Люксембург	15.0 ; 6.0; 3.0	15.0	15.0	15.0	0
Малта	18.0 ; 5.0; 0	18.0	18.0	18.0	0
Нидерландия	19.0 ; 6.0	19.0	19.0	21.0	2.0
Португалия	21.0 ; 12.0; 5.0	23.0	23.0	23.0	2.0
Испания	16.0 ; 7.0; 4.0	18.0	18.0	21.0	5.0
Швеция	25.0 ; 12.0; 6.0	25.0	25.0	25.0	0
Великобритания	17.5 ; 5.0; 0	20.0	20.0	20.0	1.5
Грузия	20.0 ; 10.0	18.0	18.0	18.0	-2.0
Молдова	20.0 ; 5.0	20.0	20.0	20.0	0
Русия	18.0 ; 10.0	18.0	18.0	18.0	0
Сърбия	18.0 ; 8.0; 0	18.0 ; 8.0	20.0 ; 8.0	20.0	2.0
Черна гора	17.0 ; 7.0; 0	17.0 ; 7.0; 0		19.0	2.0
Украина	20.0	20.0	20.0	17.0	-3.0
Беларус	...	20.0	20.0	20.0	0
ЕС-28	19.7	21.1	21.4	21.5	1.8
ЕС-17	20.6	20.6	...	21.1	0.5
ЕС-4 (Германия, Франция, Италия и Великобритания)	19.0	19.9	19.9	20.0	1.0
ЕС-11 (страниците от ИЕ, в т.ч. Хърватия)	19.5	21.8	22.2	22.2	2.7

Забележки: 1. Осреднените величини са за основните ставки, които са с тъмен шрифт; 2. Данъчният размер "0" е даден само когато се използва извън групите стоки и услуги съгласно Директива 77/388 на ЕК; 3. Данните за 2014 г. са само за основните ставки.

Източник: KDMG'S Corporate and Indirect Tax Rate Survey; Key Data on World Taxes; www.worldwide-tax.com/European Commision Excise Duty Tables; сайтове за отделните страни.

Тези стоки и услуги като правило са с по-широк диапазон в началото на приемането на ДДС и преди страните да станат членки на ЕС (Унгария, Словакия). Но например в Черна Гора намаленият размер от 7% се отнася за 12 групи стоки и услуги (2012 г.), които са напълно съвместими с изискванията на Директива 2006/112 на Съвета на ЕС, без страната все още да е членка на ЕС. В чл. 97 на Директивата се посочва, че стандартната ставка не може да бъде по-малка от 15%. Въщност предвид сложната и скъпа администрация на системата на ДДС се смята, че долната граница, при която въвеждането му е икономически изгодно, е 10%, при което 1-2% от приходите отиват за нейната издръжка. Според чл. 98 държавите-членки могат да прилагат 1 или 2 намалени ставки, и то само за доставки на стоки и услуги, посочени в Приложение III, съдържащо 22 групи доставки на стоки и услуги. Освен това намалените ставки не могат да бъдат под 5% от данъчната основа (чл. 99, т.1). Очевидно това се прави с цел да се възпрепятства „мимикрирането“ на нулевата ставка в облагане с 1-2%, като същевременно предполага известно приближаване към стандартната ставка. Освен това (съгласно т. 2 на същия член) всяка намалена ставка се определя така, че сумата на ДДС, получена в резултат от прилагането ѝ, е такава, че ДДС, който подлежи на приспадане, да може нормално да бъде приспаднат напълно.

Недостатъците на използването на множествените данъчни размери (ставки) са много, и то значими. *Първо*, нарастват административните издръжки, както и тези за данъчното съгласие на търговеца, които „изядват“ все по-значителна част от прихода. За да работи най-простата система на ДДС (с една положителна ставка, нулева ставка и само няколко освобождавания), се изискват поне 9 показателя (образци) с информация за всеки данъкоплатец, а при ДДС с три положителни ставки, нулева ставка и освобождавания – поне 17.³⁷ При това възможностите за данъчни измами се увеличават толкова бързо, колкото са по-големи възможностите на чиновниците и данъкоплатците.

Второ, множествените данъчни размери изкривяват избора както на производителя, така и на потребителя.

Трето, ниските ставки на ДДС не водят непременно до изгода (помощ) за крайния потребител. Търговците имат за цел да удържат известни суми ДДС от потребителите. Те приспособяват техните цени в съответствие с това какво пазарът може да понесе, без оглед на данъчната ставка, предписана за конкретната стока (асортимент). Тоест при приемане на множествени ставки търговците ще подправят своите цени към това, което пазарът ще понесе, и стоките или асортиментите с ниски ставки на ДДС биха могли напречно да субсидират тези с високи ставки.

Четвърто, не точно нискодоходните домакинства извлечат полза от ниските данъчни ставки на ДДС. Такива диференциирани ставки са много „не-чувствителен инструмент за привилегироване на различните домакинства“.

³⁷ Tait, 1988, p. 42 и сл.

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

„Косвените данъци могат да разпределят данъчното бреме между индивидите с известна степен на справедливост, но грубо и неубедително.“³⁸ Много често от намаления размер на ДДС по-голяма изгода имат по-заможните поради по-голямата си покупателна способност. „Прякото облагане е предназначено за изравнителни цели, а косвеното – за ефективно получаване на постъпления... Преките данъци могат да бъдат коригирани с индивидуалните характеристики на данъкоплатеца, а с косвените се облагат транзакциите независимо от характеристиките на продавача и купувача.“³⁹ Поради това икономическата наука е доволила още преди столетие, че „никакъв всеобщ акциз не е в състояние да засегне тъй данъчните сили на заможните слоеве, както това справедливо прави прякото облагане, и най-вече подоходното.“⁴⁰ Смята се, че освен подходящо конструиране на системата на подоходния данък (прогресивен, с данъчни облекчения за деца, приспадане на лихвите по ипотеки за жилища, част от някои разходи и т.н.) преките трансфери към дохода или схемите с купони (за храна), както и разширяването на набора от акцизи са по-добре целенасочени за помощ на бедните.

Пето, много страни субсидират съществено стоки и услуги (храни, електроенергия, горива), като облагат с особено ниска ставка на ДДС върху приспособени цени вместо със стандартната ставка. Привилегированото третиране създава нездадоволени търговци и потребители, които доказват, че техните продукти са на разделителната линия на определението. Следователно необходими са щатни бройки (време и пари), които да определят различните категории от стоки, да оценят граничните случаи и да обяснят решенията на търговците и групите, защитаващи публичния интерес. Такъв персонал е висококвалифициран и може да бъде използван много по-производително за същинското администриране на ДДС.

Шесто, сполучливите доводи за по-ниски ставки на ДДС подкопават данъчната основа. Чрез използване на модела на общото равновесие е доказано, че диференциацията на ставките води до значителни намаления (около 60% от данъка върху продажбите) в сравнение с възприетите равновесни данъчни размери.⁴¹

Седмо, високите данъчни размери на ДДС типично (с изключение на автомобилите) важат за стоки, които представляват относително малки части от общото потребление. Приходът от тях е малък и административната им издръжка е висока. Често потребителите избягват ставките, които в тези случаи ограничават частните разходи, чрез приспособяване на тяхното потребление. При положение, че се включва малък дял от населението, въздействието върху разпределителната данъчна тежест не може да бъде голямо.

³⁸ Kaldor, 1955.

³⁹ Аткинсон и Стиглиц, 1993, с. 576-577.

⁴⁰ Гурев, 1910, с. 52.

⁴¹ Bolland et al. Цит. по Tait, 1988, p. 43-44.

Осмо, каквото и множествени ставки да са избрани и каквото и да са следващите промени, те рядко отразяват истински изменения в консуматорските или правителствените предпочитания.

Девето, с всяко усложнение на данъчната структура желаният образец на еднообразно облагане става все по-абстрактен и нереален. Дори при ДДС с единична ставка от 15% и нулева ставка с някои освобождавания, действителната ставка върху добавената стойност във Великобритания се е изменяла от 24% (върху храните) до 37% (при кожените дрехи и изделия). Тези действителни данъчни размери не са явни за потребителя, а обикновено и за търговеца. Неравенството в действителните данъчни ставки се получава, понеже търговците са неспособни да изискат пълния данъчен кредит за някои входящи стойности, а все още ДДС се прилага към пълната стойност на тяхната продажба. Следователно действителната добавена стойност в търговията се облага по много висок данъчен размер. Например ДДС от 10% върху храненето в ресторант, където входящият поток предоставя 40% от крайната стойност без кредит (зашто тези доставки са освободени), се преобразува в действителна ставка от над 16%.⁴²

Ако трябва да обобщим, системата на ДДС е толкова по-ефективна, колкото е по-опростена – с една-единствена ставка с минимални освобождавания. Това важи особено за условията на страните в преход и развиващите се държави, където данъчната администрация се сблъска с коренно променени условия. При планово-директивната икономика данъчните органи обикновено се занимават с няколко стотин или няколко хиляди големи предприятия. На тях им е трудно да разберат концепцията за процъфтяваща, бързо изменящ се частен сектор с голям брой отрасли в сферата на услугите, с много финансови учреждения и конкурентна дистрибуторска търговия, включваща в редица случаи неголеми предприятия, които могат да се откриват и закриват твърде често, създавайки голям обем регистрационна работа. Събирането на данъци, данъчните проверки и контролните механизми в никаква степен не съответстват на административната система от западен образец. Така едновременно с осъществяването на дълбоките преобразувания в политическите и икономическите структури е необходимо да се измени и цялата административна структура на данъка върху продажбите.⁴³ Поради това и МВФ препоръчва на такива страни „силна опора на данъци върху продажбите с широка основа като ДДС с единичен данъчен размер и минимални освобождавания“.⁴⁴

Казаното дотук не означава, че данъчните разходи (данъчните привилегии) нямат място в постигането на тези цели. Напротив, тяхната роля е подценена и трябва да се разгърне. Мястото им обаче, както сочи опитът на развитите страни с пазарна икономика, е преди всичко при преките данъци и по-специално при системата на личното подоходно облагане.

⁴² Tait, 1988, p. 44.

⁴³ Fiscal Policies in Economies in Transition..., 1993, Ch. 9.

⁴⁴ Stepanyan..., IMF, WP/03/173, p. 4.

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

В България за разлика от всички страни от Източна Европа (и ЕС) на 1 април 1994 г. е въведен ДДС с една ставка (18%). До това решение обаче се стига не поради особено висока компетентност на правителството или дългосрочното му мислене. И тук възникват ожесточени спорове дали да има една единна ставка, или две (евентуално дори три). Още повече, че в сравнение със съществуващите четири ставки на данъка върху оборота (0, 2, 10 и 22%) въвеждането на една означава регресивност на данъчните и ценовите изменения. Всички разчети обаче доказват (както на експертите на МВФ, така и международната практика), че при две ставки (нормална и намалена) събирамостта би паднала рязко (под 50%) поради нарасналите възможности за злоупотреба в конкретните условия. Данъкът при стоките с намалена ставка до голяма степен ще бъде платен от потребителя по „нормалния“ размер, но ще бъде укрит от производители и търговци, вместо да постъпи в хазната. Както беше посочено, от намалените ставки се възползват не толкова бедните, колкото средните слоеве. В конкретните условия на свито вътрешно потребление се оказва освен това, че ако храните бъдат облагани с нулева ставка, за останалите стоки тя трябва да бъде с извънредно високия размер от 33.5%, за да се постигне същият приход. Подобно би било положението при ставки от 10 и 24%.⁴⁵ Не бива да се забравя, че относителният дял на разходите за храна в паричните разходи на домакинствата в България по години е: 1990 – 30.2%; 1991 – 39.3%; 1992 – 38.0%; 1993 – 36.8%; 1994 – 38.8%; 1995 – 39.8% и 1996 – 43.0%. За сравнение във Великобритания (с нулева ставка върху храните и някои други доставки) делът на разходите за храна в домакинските разходи е 15.1% през 1983 г. и 11.4% през 1993 г., т.e. 3.5-4 пъти по-нисък.⁴⁶

Основният данъчен размер на ДДС общо в ЕС се изменя от 15 до 27%, а в страните-членки от Източна Европа – от 20 до 27% (вж. табл. 2). Дори в държавите от Източна Европа извън ЕС най-ниският размер е 17%. Следователно основните ставки в този регион са по-високи. В това няма нищо нелогично, ако се вземе предвид слабостта на подоходното облагане. Чувствително по-малки са постъпленията от личния подоходен данък, не са големи и постъпленията от корпорациите, понеже се поддържат ниски ставки с цел привличане на чуждестранни капитали. Що се отнася до степента на уеднаквяване в системата на ДДС, тя не е по-малка, а вероятно е дори по-висока от тази в старите страни-членки на ЕС. Общата тенденция при основните ставки е към повишаване. В дългосрочен план тя съществува и в Западна Европа. В страните от Източна Европа обаче това е особено бързо, основно в годините на кризата, т.e. след 2007-2008 г. За периода от 2007 до 2013-2014 г. основните ставки в региона се увеличават, както следва: Чехия – от 19 на 21%, Естония – от 18 на 20%, Унгария

⁴⁵ МФ. Бюджетът, 1993..., с. 48-50; НС. Материали към проекта..., 1992.

⁴⁶ Бюджети на домакинствата в Република България..., 1996, с. 6; Britain 1995..., р. 153.

– от 20 на 27%, Литва – от 18 на 21-22%, Полша – от 22 на 23%, Румъния – от 19 на 24%, Словакия – от 19 на 20%, Словения – от 20 на 22%, Хърватия – от 22 на 25% (извън ЕС: Сърбия – от 18 на 20% и Черна гора – от 17 на 19%). Общо за 2007-2014 г. за ЕС-28 средната ставка е нараснала от 19.7 на 21.5%. Докато за старите страни-членки увеличението е от 20.6 на 21.1% (плюс 0.5 процентни пункта), за новите държави от Източна Европа то е от 19.5 на 22.2% (плюс 2.7 процентни пункта), като при четирите най-големи страни е от 19.0 на 20.0%. Понеже имат около $\frac{1}{2}$ от населението на ЕС-28, тяхната ставка (с известна условност) може да се смята за „средна претеглена”.

Наистина всички новоприети държави имат сериозни трудности (особено Румъния и Унгария), както впрочем и редица страни-членки (Гърция, Ирландия и Испания). Безспорно е все пак, че страните от Западна Европа като цяло разполагат с по-големи бюджети и по-големи възможности за финансиране на бюджетните дефицити. Не бива обаче да се забравя, че увеличението на основните ставки и изменението на националните им системи за ДДС по-общо се влияят от още един допълнителен фактор – заместване на преките данъци, отчасти съзнателно. Например за 8 от по-първите страни, въвели „плосък” данък върху личните доходи (Естония, Грузия, Литва, Латвия, Румъния, Словакия, Русия и Украйна), приходите от личния подоходен данък след трансформирането му в „плосък” спадат средно от 4.4 на 4.1% от БВП, в т.ч. за 5-те от тях – членки на ЕС – от 5.0 на 4.8%; тези от корпоративния подоходен данък – от 3.7 на 3.2% в т.ч. за 5-те страни-членки – от 3.5 на 2.7%. В същото време косвените данъци се увеличават средно от 9.4 на 10.5% от БВП, като за 5-те страни-членки на ЕС остават 10.0% от БВП.⁴⁷ Аналогично в Чехия реформата от 2008 г. предвижда намаляване дела на двата подоходни данъка (личен и корпоративен) общо с 0.8% от БВП през 2008 г., 1.3% през 2009 г. и 1.6% през 2010 г. За сметка на това повишението на намалената ставка на ДДС от 5 на 9% и увеличението на акцизите и „екологичните” акцизи трябва да дадат общо 0.9-1.0% от БВП допълнителни ежегодни постъпления. В действителност благодарение на кризата измененията спрямо базовата 2007 г. при преките данъци са: 2008 г. минус 1.4%, 2009 г. – минус 2.1% и 2010 г. – минус 2.3% от БВП. При косвените данъци измененията са: за 2008 г. – минус 0.2%, за 2009 г. – плюс 0.2% и за 2010 г. – плюс 0.3% от БВП. Главно в резултат от това дефицитът на консолидирания бюджет нараства от 1.3% от БВП през 2007 г. на 3.0% през 2008 г., 5.9% през 2009 г. и 4.7% през 2010 г.⁴⁸

Що се отнася до България, нейната основна ставка е неизменна от началото на 1999 г., т.е. вече 14 години. И ако дори в предкризисната 2007 г. тя е малко над средната за ЕС, както и за 11-те страни от Източна Европа (19.6%), то към 2014 г. изостава от средното равнище на ЕС-28 с 1.5 процентни пункта, от

⁴⁷ По Keen et al..., IMF, WP/06/218, p. 46.

⁴⁸ Вж. Botman et al..., WP/08/125; Statistical Yearbook of the Czech Republic, p. 48-49, 182-187; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

ЕС-17 – с 1.1 процентни пункта, а от средното равнище на страните-членки от Източна Европа (ЕС-11) – с 2.2 процентни пункта. В случай, че България поеме курс към един среден за ЕС размер на собствените бюджетни приходи – около 42-45% от БВП (при 33.7% през 2011 г.), с оглед по-пълното финансиране на бюджетната сфера (преди всичко за инвестиции), ще стане необходимо след изчерпване на другите възможности да се пристъпи към поетапно трайно увеличение на основната ставка на ДДС. Ако като крайна цел се постигне ставка от 25%, това би дало допълнителни приходи около 2.5-2.7% от БВП, т.е. около 25-30% от желаното увеличение. Преди това би трябвало да се повишат осигурителните вноски и частично – подоходните данъци.

Ставките на ДДС в отделните източноевропейски страни често се променят без строго определена посока, в т.ч. по отношение на броя на данъчните размери. Така през 1988 г. Унгария въвежда ДДС-система, която облага с 25% едва към 40% от потребителските разходи, което дава 95% от всички приходи от ДДС, 15% - за повечето услуги и нулева ставка за 42% от разходите. От началото на 1993 г. нулевото облагане се ограничава, въвежда се 6% междинна ставка, а 25-процентната се запазва. От средата на 1993 г. по искане на МВФ намалената ставка става 10%, а нулевата се запазва само за фармацевтичните стоки (освен износа). Стандартната ставка от 25% се запазва до 2005 г. През 2006-2008 и до средата на 2009 г. тя спада на 20% (при намалена ставка от 5%). От 1 юли 2009 г. основната ставка отново става 25%, въвежда се нова намалена ставка от 18% за основните храни и хотелите, а ставката от 5% се запазва за книгите, вестниците и лекарствата. От 1 януари 2012 г. основната ставка се увеличава от 25 на 27% и става най-високата в ЕС.

На 1 април 1994 г. България въвежда ДДС с една ставка – 18%, с 11 групи освободени временно (обложени основно от 1999 г.). От 1 август 1996 г. тя е увеличена на 22%, за да стабилизира приходите, и от 1999 г. е намалена на 20% с известно разширение на данъчната основа, като от 2002 г. се въвежда облекчена ставка от 7% (увеличена от 2011 г. на 9% и разширена).

В Словакия през 2002 г. съществуват 2 ставки 23% (основна) и 10% (намалена), които през 2003 г. са „сближени” съответно на 20 и 14%. Намалената ставка се прилага към широк диапазон стоки – храни, електричество, нафта за отопление, въглища, фармацевтични продукти и помощи за нетрудоспособни. С влизането в ЕС през 2004 г. се въвежда единна 19-процентна ставка, а към 2007 г. отново има и намалена ставка от 10% за медикаменти и други медицински изделия. За 2012 г. основната ставка е вече 20%.

В някои случаи високите ставки при отделни групи стоки водят до нарастване на незаконното данъчно избягване (tax evasion). В този смисъл „идеалът“ за абсолютно единен размер, който не изкривява конкуренцията, е практически неосъществим. Но „чистата“ конкуренция е една абстракция и на ниво цени на производител. Тези и други подобни примери могат да бъдат разбрани по-добре в светлината на цялостното макроикономическа развитие и необходимостта да се отчитат гъвкаво местните особености.

Таблица 3

Постъпления от ДДС в ЕС-27, Хърватия и Сърбия (% от БВП)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Разлика 1995/2011 пр. пункта N по размер	ЕС-27 (2011)
Белгия	6.6	7.2	6.9	6.9	6.8	6.9	7.0	7.1	7.1	7.0	6.9	7.1	7.0	0.4	20
България	7.0	8.3	8.4	7.3	8.6	9.9	10.2	10.7	10.4	10.9	9.0	9.2	8.7	1.8	4
Чехия	6.0	6.2	6.1	6.0	6.1	7.0	6.9	6.4	6.3	6.8	6.9	6.9	7.0	1.1	18
Дания	9.4	9.6	9.6	9.6	9.6	9.8	10.1	10.3	10.4	10.1	10.2	9.8	9.9	0.5	1
Германия	6.5	6.8	6.6	6.4	6.4	6.3	6.3	6.4	7.0	7.1	7.5	7.2	7.3	0.8	16
Естония	9.6	8.4	8.2	8.4	8.2	7.7	8.7	9.1	8.9	7.9	8.9	8.8	8.5	-1.1	6
Ирландия	6.2	7.2	6.8	7.0	7.0	7.3	7.6	7.8	7.6	7.3	6.4	6.4	6.2	-0.8	26
Гърция	6.1	7.2	7.5	7.6	7.0	6.8	6.9	7.1	7.4	7.3	6.5	7.3	7.2	1.1	17
Испания	5.2	6.0	5.8	6.0	6.2	6.5	6.5	6.0	5.4	4.1	5.6	5.4	0.2	27	
Франция	7.5	7.4	7.3	7.2	7.2	7.3	7.4	7.3	7.2	7.1	6.9	7.0	7.0	-0.4	19
Италия	5.5	6.5	6.2	6.2	5.9	5.8	5.9	6.2	6.2	5.9	5.7	6.3	6.2	0.7	25
Кипър	4.6	5.5	5.7	6.6	7.8	8.4	9.1	9.7	10.2	10.6	9.2	9.2	8.4	3.8	8
Латвия	9.2	7.1	6.8	6.7	7.2	7.0	7.8	8.6	8.2	6.7	6.0	6.6	6.8	-2.4	23
Литва	7.4	7.5	7.3	7.3	6.7	6.4	7.1	7.6	8.1	8.0	7.4	7.9	7.9	0.5	13
Люксембург	5.2	5.6	5.8	5.8	5.7	6.1	6.2	5.8	5.7	6.3	6.7	6.3	6.3	1.1	24
Унгария	7.5	8.9	8.1	7.8	8.2	8.9	8.4	7.6	8.1	7.8	8.6	8.7	8.5	1.0	7
Малта	6.1	5.7	6.1	6.2	6.3	7.1	8.0	7.9	7.5	7.7	7.6	7.6	7.9	1.9	12
Нидерландия	6.5	6.9	7.3	7.2	7.3	7.3	7.2	7.4	7.5	7.3	7.0	7.2	6.9	0.4	21
Австрия	7.7	8.1	8.1	8.1	8.0	7.9	7.9	7.6	7.7	7.8	8.0	7.9	7.8	0.1	14
Полша	6.2	6.9	6.8	7.2	7.1	7.2	7.7	8.1	8.3	8.0	7.4	7.8	8.1	1.8	11
Португалия	6.9	7.6	7.5	7.6	7.7	7.7	8.4	8.6	8.5	8.4	7.1	7.8	8.3	1.4	10
Румъния	4.9	6.5	6.2	7.1	7.2	6.7	8.1	7.9	8.1	7.9	6.6	7.6	8.7	3.8	5
Словения	4.7	8.6	8.3	8.5	8.5	8.5	8.6	8.5	8.4	8.5	8.4	8.6	8.4	3.7	9
Словакия	8.4	7.0	7.2	7.0	7.5	7.8	7.9	7.5	6.7	6.9	6.7	6.3	6.8	-1.5	22
Финландия	7.9	8.2	8.0	8.1	8.6	8.5	8.7	8.4	8.4	8.7	8.5	8.9	8.9	1.0	3
Швеция	9.1	8.6	8.7	8.8	8.8	8.8	9.0	8.9	9.0	9.3	9.6	9.7	9.4	0.4	2
Великобритания	6.4	6.6	6.6	6.7	6.8	6.8	6.6	6.6	6.5	6.4	5.7	6.5	7.3	1.0	15
ЕС-27 - претплено	6.6	7.0	6.9	6.8	6.8	6.8	6.9	7.0	7.0	6.9	6.7	7.0	7.1	0.5	-
ЕС-27 - арифметично	6.8	7.3	7.2	7.2	7.3	7.5	7.8	7.8	7.7	7.7	7.6	7.7	7.7	0.9	-
ЕС-17 - арифметично	6.7	7.1	7.1	7.2	7.4	7.6	7.6	7.6	7.6	7.3	7.5	7.5	7.5	0.8	-
ЕС-10 - арифметично	7.1	7.5	7.3	7.3	7.5	7.7	8.1	8.2	8.2	7.9	7.6	7.8	7.9	0.8	-
Хърватия	12.2	12.2	12.0	12.1	-	-
Сърбия	8.8	9.8	11.5	10.2	10.8	11.0	10.7	-

Източник: http://ec.europa.eu/taxation-customs/index_en.htm; Statistical Yearbook of Serbia 2006-2012; Annual Report of the Finance of Croatia for 2008.

Динамика на постъпленията от ДДС

Постъпленията от ДДС (като % от БВП) в страните от ЕС-27 и в цяла Европа са най-високи от всички региони в света. През 2011 г. за ЕС-27 те са средноаритметично 7.7% от БВП, а среднопретеглено -7.1% (вж. табл. 3), като за периода 1995-2011 г. са се увеличили с около 0.9 процентни пункта средноаритметично. От 27-те представени държави само 5 бележат намаление на постъпленията: Естония, Ирландия, Франция, Латвия и Словакия. В десетте страни-членки от Източна Европа средноаритметичните постъпления са 7.1% от БВП през 1995 г., нарастващи с известни колебания до 7.9% през 2011 г. Съответно за държавите от Западна Европа (ЕС-17) постъпленията са малко по-ниски – 6.7% през 1995 г., като се увеличават по приблизително същия начин до 7.5% от БВП през 2011 г. Големите различия обаче са по-скоро вътре в двете групи страни. При това те са значително по-малки в ЕС-10 – от 6.8% (Словакия и Латвия) до 8.7% (България), докато при ЕС-17 се колебаят от 5.4% (Испания) до 9.9% от БВП (Дания). Чувствително по-изразена е разликата между страните-членки от Източна Европа (ЕС-10) и тези от Западна по показателя дял на приходите от ДДС към всички данъчни постъпления. За групата ЕС-10 този дял през 2011 г. е средно 25.8% - от 20.0% за Чехия до 32.0% за България. За ЕС-17 средноаритметичната величина е около 19.7% - от 14.7% (Италия) до 25.1% (Португалия), а за ЕС-27 – съответно 22.0%. Причините са основно в по-малките бюджети (като дял от БВП) в Източна Европа, както и в относително по-слабите постъпления от личното подоходно облагане.

Постъпленията от ДДС в България (като дял от БВП) през 2011 г. – 8.7%, са най-високи сред страните-членки от Източна Европа и четвърти в ЕС-27 (след тези на Дания, Швеция и Финландия). При разликата в постъпленията (в процентни пункта) за 1995-2011 г. от плюс 1.8 България е на 4-то място след Румъния и Кипър (3.8) и Словения (3.7). Българските приходи от ДДС са чувствително по-големи в предкризисния период 2004-2008 г., когато се движат между 9.9 и 10.9% от БВП и по този дял страната заема първо място в ЕС-27 (през 2007 г. поделено с Дания). Тези рекордни приходи обаче се дължат на прекалено високия дял на крайното потребление и по-конкретно на постоянно растящото отрицателно сaldo на износа минус вноса на стоки и услуги. За периода 2004-2008 г. то се увеличава от (-)11.5% на (-)20.5% от БВП. Финансово-икономическата криза от 2009 г. насам нормализира товаsaldo, с което спадат и постъпленията от ДДС. Сравнително добрите постъпления от него сега (въпреки умерената основна ставка - 20%) се дължат на широката данъчна основа. Единственото значимо изключение е облекченото 9-процентно облагане на туристическите пакети. Тук трябва да се добави и включването в нея на постъпленията от акцизи, възлизации през 2011 г. на 5.1% от БВП – първо място в ЕС-27 (при средноаритметични за Съюза 3.2%, а среднопретеглени – 2.7% от БВП). Високите цени на внасяните енергоносители също са фактор в тази насока. Впрочем картина изглежда доста по-различна през призмата на абсолютните числа. Постъпленията на България от ДДС през 2011 г. възлизат на около 3352

млн. EUR. Това е около 0.37% от приходите от ДДС на ЕС-27. В същото време българското население е приблизително 1.5% от това на Съюза, или с около 4 пъти по-висок дял. Обяснението е в ниския номинален размер на БВП на човек в нашата страна.

Данните от националните статистики на останалите страни от Източна Европа показват в редица случаи дори по-високи показатели за постъпления от ДДС като процент от БВП. Така в Хърватия за 2004-2008 г. те са между 12 и 12.2% от БВП, а в Сърбия през 2005-2011 г. се колебаят между 8.8 и 11.5% от БВП. В Украйна през 1993-1994 г. те са около 11.4-11.5%, а в Македония (1994-1995 г.) – до 9.3% от БВП. През 2000-2008 г. Исландия събира между 9.4 и 11.1% от БВП. В този смисъл българските, а дори и „скандинавските“ приходи не са нещо изключително.

В заключение трябва да посочим, че както в постигнатото уеднаквяване на ДДС в рамките на ЕС-28, така и в запазващите се чувствителни разлики между отделните страни се отразяват по-общите противоречия между Европа като „свръхдържава“ и такава, отчитаща по-реално различията в условията и интересите на отделните страни-членки. Прекалената амбиция за бърза и пълна хармонизация може да доведе до отчетливо очертаване на „Европа на две (или повече) скорости“.

Използвана литература:

- Аристов, Г. (1980). Роль цен в управлении социалистической экономикой. Москва: Наука.
- Аткинсон, А. и Дж. Стиглиц (1993). Лекции по экономической теории государственного сектора. Москва: Аспектпресс.
- Башкатова, Т. (1988). Западноевропейская интеграция: Финансовый аспект. Москва: Финансовый и статистика.
- Бутаков, Д. (1976). Налог с оборота в странах-членов СЭВ – новые тенденции. – Финансы СССР, кн. 1.
- Бутаков, Д. (1973). – Финансовые проблемы хозяйственных реформ в странах-членах СЭВ. Москва.
- Винце, И. (1993). За ролята на данъка върху оборота (Унгария). – Реферативный сборник „Экономика промышленности“, № 3.
- Вучева, Хр. (1989). Данъкът върху добавената стойност – проблеми при въвеждането му в нашата страна. С.: Институт по икономика и управление.
- Гуреевъ, А. (1910). Преките и косвени данъци. – Земеделско знаме.
- Мъсгрейв, Р. и др. (1988). Държавни финанси: Теория и практика. С.: Отворено общество.,
- Петров, Г. (1976). Данъците в системата на плановото ръководство на социалистическите предприятия. Варна: „Г. Бакалов“.
- Сорокин, В. (1983). Платежи предприятия в бюджет. Москва.
- Стоянов, В. (1982). Усъвършенстване на данъка върху оборота при икономическия подход. Варна.
- Бюджети на домакинствата в Република България. С.: НСИ, 1996.

Поява, разпространение и развитие на данъка върху добавената стойност в Европа

Директива 2006/112/ ЕО на Съвета от 28 ноември 2006 г. относно общата система на данъка върху добавената стойност (с измененията й).

Директива 77/388/ ЕИО от 17 май 1977 г. за хармонизиране на закоодателството на държавите-членки във връзка с данъците върху оборота – обща система на данък върху добавената стойност: единна данъчна основа.

Доклади към Закона за държавния бюджет на Република България за 1990-2013 г., www.parliament.bg

Закон за ДДС. – Държавен вестник, бр. 90, 1993.

Закон за ДДС, в сила от 1.01.2007. – Държавен вестник, бр.63, 2006, изм. и доп. Държавен вестник, бр.30, 2013.

МФ. Бюджетът, 1993, кн.10; 1994, кн. 12.

НС. Материали към проекта за данък върху стоките и услугите, 15.02.1992.

Bodoci, A. (1990). Országos Anyag ès Árhivatal.

Botman, D., T. Dalsgaard, A. Tuladhar. Tax and Pension Reform in the Czech Republic. Implications for Growth and Debt Sustainability. IMF, WP/08/125.

Bratic, V. (2006). Tax expenditure in Croatia: Personal income Corporate Income Real Estate Transfers and Value Added Tax. Zagreb: institute of Public Finance (Occasional Paper, N 31).

Kaldor, N. (1955). An Expenditure Tax. London: Allen and Urwin.

Keen, M., V. Kim, R. Varsano. The Flat Tax(es): Principles and Evidence. IMF, WP/06/218.

Keen, M. VAT Attacs. IMF, WP/07/142.

McLure, Ch., E. Semjen, T. Baczo, I. Fiszer (1995). Tax Policy in Central Europe. San Francisco: International Center for Economic Growth.

Stepanyan, V. Reforming Tax Systems: Experience of the Baltics, Russia and Other Countries of the Former Soviet Union. IMF, WP/03/173.

Tait, A. (1988). VAT - International Practice and Problems. Washington D.C.: IMF.

Tanzi, V. (ed.). (1993). Fiscal Policies in Economies in Transition. Washington D.C.: IMF,

Annual Report of the Finance of Croatia for 2008.

Annual Report of the Ministry of Finance for 2008, Republic of Croatia.

Britain 1995. An Official Handbook. London: HMSO.

KPMG'S Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2007.

Statistical Yearbook of the Czech Republic 2010.

Statistical Yearbook of Serbia 2006-2012.

Интернет-източници:

www.cbc.nl

<http://europe.eu.int>

www.worldbank.org

http://ec.europa.eu/taxation-customs/index_en.htm

7.V.2014 г.

Assoc. Prof. Nikolay Galabov, PhD

EMERGENCE, DIFFUSION AND DEVELOPMENT OF THE VALUE ADDED TAX IN EUROPE

The paper discusses the development of VAT in Europe since its emergence, based on the achievements of financial and macroeconomic theory and using rich legal and statistical data. The main axis of the analysis is the controversy between VAT unification and the remaining differences in various countries. Special attention is paid on Eastern European countries (mainly EU-11) including Bulgaria.

JEL: F36; H25

VAT emergence and development in Western Europe

“Value added is the value that a producer (or distributor)... adds to his raw materials or purchases (other than labor) before selling the new or improved product or service.”¹ This way value added could be presented through addition of its components (wages + profits) or through subtraction (output – input). Besides, in each of the two approaches the tax could be calculated directly or indirectly.

In practice the method used in the EU (and almost everywhere else) is the subtractive-indirect approach, also called invoice or credit method. According to it the VAT amount due on outputs is subtracted from the one, due on inputs. There are three principal reasons for the subtractive-indirect method to be preferred: *first*, the invoice method attaches the tax liability to the transaction (operation), making it legally and technically far superior than others; *second*, this method creates a good audit trail; *third*, it allows for different tax rates on sales while considering company accounting and seasonal fluctuations of purchases, sales and inventories.

The most significant reason for the experimentation and the adoption of VAT in different countries with market economy is the dissatisfaction with the existing before it taxes on sales (turnover) which are mainly divided into two types. The first are cascade (multilevel) type of taxes – they take a straightforward percentage of all business turnover. As a taxed product passes from manufacturer to wholesaler to retailer, tax on tax occurs. It is estimated that the effective rate of a cascade tax to the retail stage is approximately 2.5 times the nominal rate (i.e. a turnover tax of 4% is equivalent to a retail sales tax of 10%).

Tax liability differs depending on the degree of vertical industrial integration, thus the tax deforms the production structure. Difficulties occur also in assessing the amount of cascade tax to be rebated on exports and imposed on imports. It was namely the disadvantages of this type of tax that persuaded the French to allow a credit for the tax content of purchases of raw materials against tax liability,

¹ Tait, 1988, p. 4 and following.

as well as for the tax content of capital purchases, which logically lead to the emergence of VAT.

The second type of turnover tax is the single-stage tax levied on manufacturers, wholesalers or retailers. Some cascading can be found here too whenever taxable goods are produced using taxed inputs. Logically, the problem is more frequently found when the point of impact of the tax is far from the retail stage. Numerous tax exemptions and multiple tax rates usually complicate the tax structure and undermine the tax base and politicians' populism only contributes to this.

A second reason for the adoption of VAT is the creation of the Customs Union (Common Market) originally by the six founding countries aiming at the abolition of discriminating border taxes. The member states acknowledge that VAT is the best way to increase neutrality and uniformity of tax burden as fair competition provides incentives for increased productivity and industrialization. A third reason to introduce VAT is that it aims at reducing, i.e. replacing other taxes (e.g. corporate or personal income tax or customs duties). Fourth, the tax system evolution is supposed to keep pace with the development of the economy. As trade becomes more complex countries are pushed as far as indirect taxes are concerned, toward introducing a truly general sales tax for its lower or lack of proportion distortions.

Value added tax (VAT), also known as net turnover tax, is firstly introduced in France in 1954, of course – in a different from its current form.² In 1962 the EEC Fiscal and Financial Committee recommends all member countries (6) to shift towards VAT. In 1963 a specially created in it commission chaired by professor F. Neumark presents a report on the ways for tax harmonization aiming to equalize competition conditions. According to this report tax harmonization should not affect the structure of tax systems, but only the influence of taxation in each country on the processes of integration and economic growth, i.e. tax neutrality with respect to the market of goods and services, as well as labor and capital. The Neumark Commission recommends the harmonization of indirect taxes on the basis of French VAT. Practical measures are only taken in 1967, in particular Directive 67/227 EEC Council of April 11, 1967 on the harmonization of the laws of the member states relating to turnover taxes. The main principles of the individual elements are specified as well as the mechanism of taxation. Export exemptions from taxation and import duties are set. A gradual convergence of rates is also implied. The adoption of VAT becomes compulsory for each new member state. This somewhat consentient VAT was adopted by member states between 1968 (France and Germany) and 1973 (Italy).

On June 29th 1973 the EEC Commission makes proposals for further harmonization of VAT, which after a long four-year dispute are adopted by Council Directive 77/388/EEC of May 17th 1977. It makes the most important step towards building a common VAT system with a uniform tax basis. Established are common

² For more details on the main stages of the distribution of VAT see Tait, 1988; Bashkatova, 1988, p. 44-52; Keen..., WP/07/142.

rules defining the tax object, the method for determining the tax amount, the place of taxation. Listed are taxable goods and services; basic rules on tax rates (size) application; goods and services free of charge; rules for the return of tax charged in previous stages. The Directive extends the rules on services, agriculture and small enterprises, allowing the removal of double taxation in these specific areas. Moreover, the uniform tax base for VAT calculation facilitates strengthening the financial basis of the general budget of the EEC (EU) – since 1979 countries party deduct 1% of their proceedings for it.

The successful implementation of VAT in mutual trade of the original member states of the EU, as well as the recognition by the GATT (WTO) of zero taxation on exports makes their close partners also to introduce this tax at the same methodological basis. A number of future EU members introduce it before becoming members (Denmark, Sweden, Austria, Finland). VAT is introduced by European countries that persistently remained out of the EU (Norway, Iceland and Switzerland). Only Greece, despite its membership of 1981 slows the adoption of VAT up to 1987 against the rules, the main reason for this being the large influence of retailers and manufacturers on policies as well as the low tax morale.

After three decades of implementation and multiple partial Council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977 is replaced by Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax effective from 1 January 2007. The new directive does not bring radical changes compared to its predecessor Directive 77/388. In the interest of clarity and rationality, its text and structure have been redesigned to comply with the principle of better regulation. Numerous terms are préciséd. It provides for a gradual and more complete unification of VAT in different countries. For instance it confirms a minimum standard rate of 15% (Article 96) and a minimum reduced rate of 5% (Article 99). Countries may apply one or two reduced rates (Article 98). A special VAT Committee is created to implement the provisions of VAT and for consultation (Article 398).

However, the complete unification of the common VAT system in the EU is still far away. Both the main and reduced rates are different as well as their number, discharge thresholds and scope. There are differences in some special schemes for farmer taxation and other special occasions. Moreover, Directive 2006/112 allows for the conservation of many so called exemptions – a legal term meaning revocation and exclusion of the effects of certain terms, including individually by country, albeit temporarily (Article 370-396). However, Article 403 provides that the VAT Committee in accordance with Article 93 of the EC Treaty adopts appropriate for this purpose directives supplementing the common system of VAT and, in particular, progressive restriction or abolition of derogations from that system. Article 402 of Directive 2006/112 declares the VAT system as *transitional* as at a higher degree of integration of the member states it might be replaced by a final, "based on the principle of taxation of goods and services in the member states *of origin*" (instead of the current principle of *destination*). In the foreseeable future, however, this will probably remain ad lib.

Transformation of turnover tax into VAT in the Eastern European countries

Of course there is a common reason for the desire to introduce VAT instead of gross sales taxes – this is the strive to introduce a more perfect tax form that distorts economic proportions less while providing different secure and increasing in time budget revenues. Transformation with the introduction of VAT in Western European countries (and other industrialized countries)³ is meaningful, takes place for over 45 years, but these countries are far from the adoption of the so-called final regime. Changes in Eastern Europe are far larger in scope, because they are an integral part of the change of the economic system – from planning-directive to market economy. The fact, that these former socialist countries could use the already "proved" in Western Europe "samples" and avoid some of the mistakes and ramblings, is not irrelevant. For the already applied (and now applying) for EU membership countries VAT is a part of the required for their adoption reforms.

However, the scope of the changes is really bigger and more complex. In the planning-directive economy major decisions are made by one center with the idea being that this way of determining the rates and proportions and resource allocation is more perfect than the market, including its modern modifications. Market (commodity-money) relations and mechanisms play only a passive "accountancy" role. They are subject to the plan.⁴ Thus, there are no reasonable criteria for soundness of one or another decision, for whether certain costs and prices are high or low, and for incentives for reducing costs and improving and innovating production. Economy develops according to volitional impulses of the plan, with virtual primacy of natural-material indicators, inefficiently and largely – autarchically.

With the depletion of extensive factors, the complication of relationships in the economy and the increase of the need for a variety of goods and services for final consumption this high degree of centralization becomes increasingly inadequate. So in the 60^{ies} in all Socialist countries in Europe ways are sought to improve the management of the economy by partially increasing the independence of enterprises. A certain percentage of profit is set in the prices of the manufacturer as part of them, and the majority of depreciation costs remain for the enterprise. Thus, the state budget becomes basically two-channel, i.e. apart from turnover tax, a significant proportion of revenue derives from profits. Moreover, some companies get certain amount of autonomy in making specific decisions.

Turnover tax is a margin ("buffer") between the wholesale price (retail price without trade discount) and producer price (most often manufacturer's suggested retail price MSRP because 90-95% of the tax is paid by the industry). Its size is

³ Until the beginning of 1990 only 51 countries have adopted VAT, including Hungary. In 2007 the countries applying VAT are over 130, including all OECD member states (except USA) and all Eastern European Countries (see Keen..., WP/07/142, p. 3; Tait, 1988).

⁴ This suggests "a direct (central) definition not only of general, but also of specific proportions of the volume, assortment and prices of goods and of the direction of their implementation" (Petrov, 1976, p.164).

highly variable and changes because the two sets of prices vary independently. This breaks the link between production and consumption and distorts the optimal (from the market point of view) proportions. Theorists of this model see its economic role (beyond purely fiscal) precisely in being a regulator of profitability (through transformation of the profit to turnover tax and vice versa). However, turnover tax adjusts profitability by sectors and industries, but not by enterprises. Furthermore, the subtraction method kills the incentives for technical progress. Outdated (and long utilized) products have lowering costs of production (worth) and respectively – growing profitability (at constant prices), while new products have lower profitability. These disadvantages of the subtraction method and the "two levels" of prices are well known in the economic literature.⁵

Economic thought in Bulgaria and other countries sees the outcome of these contradictions in transforming subtraction VAT in percentage as gradually the multiple (several hundred or even 2-3 thousand) rates are transformed into a percentage of the wholesale price (retail price without discounts). By gradually averaging within commodity groups, rates should have been reduced to several. All this could only be done gradually over a relatively long period, as it comes to significant changes in relative prices. For socio-political reasons, however, significant changes in consumer prices are undesirable. Attempts to transform the subtraction rates of turnover tax to percentage and their gradual consolidation in the 70s (in Bulgaria, Poland, Czechoslovakia and Hungary) meet certain difficulties and generally are ceased.

The conversion of the price difference in percentage technically is just a simple operation. The point of transition to percentage is for it to be related to the liberalization of prices, so that the tax becomes a pricing element. However, if the turnover tax is a legally defined percentage of the price, it no longer serves as a regulator of profitability. It becomes more differentiated. In the end-user prices, which are supposed to remain constant, it is necessary to increase funding from the budget. For the other consumer prices, problems concerning their stability arise, leading repeatedly to administrative prohibitions.

Ultimately, it is no coincidence that Hungary, which, albeit with fluctuations, reduces fixed costs by 75-80% in 1968 to 55% in the early 70ies, 45% in 1980 and only 15-16% in 1990,⁶ first of the Eastern European countries introduces VAT, albeit with many compromises. Conversely, in countries with predominantly fixed prices the subtraction method is retained. Thus, in Bulgaria in the early 80s the turnover tax as the difference in prices takes 80%, the one as absolute amount for product – 15% and as a percentage of the price – only 5%.⁷ Similarly, in the USSR in 1981, as price difference it is 86% of the turnover tax, as a fixed amount for product – 9% and as a percentage of the price - 6%.⁸

⁵ Butakov, 1973, p. 85-87; Butakov, 1976.

⁶ Bodoci, 1990.

⁷ Stoyanov, 1982, p. 167.

⁸ Sorokin, 1983, p. 56.

"Pros and cons of turnover tax in the form of an absolute amount and in percentage form are also relative and not absolute ... For example, in terms of the pre-reform business mechanism with its unavoidable weak mobility in wholesale and retail, the percentage tax would become either a mere formality or a serious obstacle to the functioning of this business mechanism. Namely the latter makes the arguments for turnover tax in the form of an absolute amount real and those in favor of the percentage turnover tax – abstract and formal. Changes in the economic mechanism accordingly affect the "advantages" and "disadvantages" of each of these types ... but ... to introduce a percentage turnover tax suddenly on a mass scale is impossible. Such measures would cause a rapid change in the structure of the solvent demand of the population."⁹

Turnover tax contains many heterogeneous elements except for the "standard" sales tax – these are mainly excise duties (on luxury and health products) as well as the so called import price differences. This heterogeneity further enhances differentiation of rates. Due to the relative immobility of consumer prices a wide range of end-subsidized prices is formed – the so called red, i.e. negative turnover tax. For example, after January 1st 1980 in Bulgaria the range of rates on sale price is from minus 50-150% to plus 80-90%.¹⁰ Similarly, in Hungary in 1980 rates fluctuate from plus 88% (vodka) and 62% (tobacco products) to minus 134-178% (children's furniture). Thus, for 1980 the expected revenues from turnover tax are about 65 billion HUF while grants are about 50 billion HUF.¹¹

The experience of Hungary, Czechoslovakia and Bulgaria in the 70s - 80s of the last century shows that in many cases the low rate of profit is accompanied by a low rate of turnover tax and large grants. Hence, they cannot have a normal (average) rate of turnover tax without sensitive changes to the whole system of prices, including the end prices. The reason is that mainly prices of food products and other goods and essential services are subsidized while turnover tax exists on secondary or excisable goods.¹²

In order to avoid "cascading", i.e. accumulation of tax on tax, in the classical system of turnover tax as the difference in prices, taxation focuses on consumption goods (and services) while capital goods are exempt from it (hence the term "two price levels"). In the last years of the command-administrative system in Bulgaria, however, there is a significant increase of the share of taxes on certain capital goods (which, however, are "with dual purpose", i.e. they can be used for final consumption) – mainly petroleum and construction materials. Similarly, in Hungary the taxation of means of production in the early 80s gives about half of the total amount of turnover tax, and in the USSR – about 1/3. All this shows how artificial is the differentiation of "first and second division" and how complex are the problems of the transformation from a command-administrative to a market system of economic management, even in a particular field.

⁹ Aristov, 1980, p. 124 and 126.

¹⁰ Economic Mechanism of Functioning and Management of the National Economy. Sofia, 1981, p.138.

¹¹ Vincze, 1981, p. 14.

¹² Aristov, 1980, p. 125.

Ultimately, VAT in most Eastern European countries is introduced as part of the changes in general economic liberalization, including in predominantly market determined prices. Liberalization of prices and higher inflation facilitates the gradual consolidation of the rates to some, and then it is easier to introduce VAT. In most countries in Eastern Europe that takes place in a relatively short period – between 1991 and 1994, and in the countries of former Yugoslavia, because of the special conditions – in 1998-2005.

According to A. Tait¹³ the normal period for the introduction of VAT is 21 months including the last three months for "fine tuning" of the already released functioning mechanism of VAT. To this end (typically using IMF) a detailed schedule is created. At approximately the eleventh month a bill should be adopted by the council of ministers, and at the twelfth – by the parliament. This allows to proceed to a specific propaganda to give voice to the act (a brochure with 30-50 pages with main data; manuals, lectures and meetings with stakeholders; development of forms and other documentation; specific training of personnel; registration of taxable persons; preparation of computer systems, taking into account the VAT in real time, recording devices, etc.).¹⁴ It should be borne in mind that both the complex legislation terminology and accounting personnel with appropriate qualifications are completely new to Eastern Europe. As a consequence of "planning reflexes" tax authorities in these countries often underestimate the problems associated with informing the general public and the preparation of materials related to it. Problems and resources in terms of staff training are also traditionally overlooked as well as the complex and responsible administrative task of drafting instructions to apply the VAT Act.

At first glance, if it collects as much revenue as the taxes it replaces, VAT should not raise the overall level of end-user prices. Of course, relative prices vary, but in addition to goods with increased prices, there should be those with reduced prices. In fact, all the changes in relative prices in transition economies release the inflation suppressed by administrative means before. It is therefore difficult to distinguish inflation as a fruit particular to the introduction of VAT. Unlike its predecessor – the turnover tax, the introduction of "full" VAT includes the numerous retailers as well. Since there is usually insufficient clarity regarding the specific and general changes in prices, often retailers are trying to insure by raising prices. Sometimes this is quite deliberately done to make profit. When unions manage to advocate for an increase in nominal income as compensation, the inflationary spiral can be rotated.

In the *Czech Republic* with the introduction of VAT in January 1993 the government plans to increase prices by 7%. In reality, however, a small "price shock" occurs – prices jump by 10-20%. In response, the government introduces controls over them. For the full year inflation is 16.5%, with some goods' prices

¹³ Tait, 1988, p. 409-416.

¹⁴ For more details on the schedule, content issues and characteristics of the introduction of VAT, including in the countries in the former planned-directive economy see Tait, 1988, p. 172-187 and 409-416; Fiscal Policies in Economies in Transition..., p. 226-232; Vucheva, 1989.

increasing less, and others more than expected. In a study, the Czech trade inspection shows that 25% of the retailers claim they do not know the principles of VAT, and another 25% – that they have a vague idea about them. Hence, the conclusion is that the campaign was not sufficient and active.¹⁵

In Hungary, VAT is introduced in relatively calm conditions, including previously released prices. It is accompanied by a decrease in producer prices by an average of 5%. However, considering the increase in 1986 it is expected to increase retail prices in 1988 by about 12-14%. Or, if one takes into account the change of producer prices, the overall increase in two years is about 17-19%.¹⁶

In Bulgaria, VAT is introduced (after a delay) from April 1st 1994 in a complex macroeconomic situation – quickly depreciating BGN, "floating" dollar and centralized price increase of electricity and heating, plus pressure from trade unions for wage increases, regardless of the financial performance of companies. In this inflationary environment and with poor visibility, transparency and control, merchants use the introduction of VAT for speculative price increases. Instead of 4 to 8% the increase in prices due to tax introduction reached 31.0% (about 29% of the total for the year).¹⁷ However, the introduction of the VAT and the harmonized with it excise duties increase their revenue in 1994 from 7.3 to 10.8% of GDP, i.e. with 48%. Furthermore, according to calculations of the World Bank, that led to the increase in the share of indirect taxes paid by the private sector from 16.2% in 1993 to 43.2% in 1994.¹⁸

At first glance, VAT is presented as a universal tax on final consumption. A closer analysis shows that there are many legal restrictions (tax avoidance) which reduce the tax base and tax revenues. These are the mandatory registration thresholds and other forms and areas of exemptions, zero rate (except for exports), and reduced rates (including the so-called specific schemes, particularly with regard to agriculture). This is compounded by various tax frauds (tax evasion).

Mandatory registration thresholds, exemptions and zero rate

Mandatory VAT registration thresholds over certain amounts are actually three types: exemptions for small businesses (most important); mandatory registration in intra-Community acquisition; remote sales. Practically below these thresholds small businesses are exempt from the obligation to register for VAT purposes. But there are mixed results. According to Article 289 of Council Directive 2006/112 /EU "taxable payers exempt from VAT shall not be entitled to deduct VAT ... and may not show the VAT on their invoices". The amounts of the thresholds are VAT excluded. The most important of these thresholds – for the so-called small businesses, is only valid for companies registered in an individual country. The threshold (limit) should be set at such a level as to exclude merchants whose registration costs more than the revenue

¹⁵ Ministry of Finance. The Budget, 1994..., p. 55-58.

¹⁶ Vucheva, 1989, p. 8-9.

¹⁷ According to Plan Econ report. – Pari newspaper, July 29, 1994.

¹⁸ Privatization of Public Companies' Profits in Bulgaria. - Pari newspaper, May 30, 1995.

that they would give. This includes not only small retailers, but all small businesses regardless of their industry affiliation. Usually the threshold is determined for the last 12 months.

Besides the relatively high administrative costs to register and control small businesses, there are reasons for exemption on their side. For example, small retailers, especially those who deal in cash, in more or less "street" conditions without using the cash counters and appliances, are struggling to keep a record of their gross revenues. If there are different rates of taxable goods (or one positive and a zero rate) there is an additional difficulty to separate the goods subject to different rates of purchases (input) according to the ratios. All small businesses claim that their allowance for tax consent is higher than that of large firms. For example in the UK 1 Million small businesses (76% of all registered) have paid in 1983-1984 only 7% of the total revenue from VAT, so the alleviation of the system would be good not only for the merchants, but also for the tax authorities.¹⁹

Furthermore, in small businesses accumulated stocks fluctuate significantly. The so-called own consumption is widely used. Although it is a taxable transaction for VAT, it is difficult to tax in practice. Relatively high thresholds protect small businesses from artificial fragmentation. On the contrary, a small business should strive to exceed the mandatory registration threshold in order to allow customers to use tax credit.

An important and essential addition to mandatory registration is the voluntary registration.²⁰ Small enterprises (mostly small merchants) have an incentive to register voluntarily if: *first*, most customers are taxable and would like to receive invoices for their inflow (input), to deduct it from their payable tax; *second*, they deal with regular export trade (including intra-Community) and want to reap the benefits of a zero rate, i.e. the full return of the accumulated tax.

When selling to unregistered persons, a merchant with a larger element of his selling price represented by its own value added (labor and profits) is likely to be better off not registering. If he sells to registered persons, it comes down to a trade off between the increase of costs and the preference of his registered customers for invoices showing VAT.²¹ Among other things the existence of a threshold below which registration is not mandatory allows in some cases to avoid special schemes. For example, in Bulgaria the threshold of 50 thousand Leva (25 565 EUR as an equal value)²² for 12 months, should satisfy normal farms (farmers).

Despite the recommendations of Directive 77/388 to unify the thresholds for small businesses, the prescription to gradually reach 5 thousand EUR for 12 months for the old Member States (those that entered the EU before January 1st 1978 – the six founding countries plus the UK, Ireland and Denmark) has not been realized. Directive 2006/112/EC of November 28th 2006 on the common system of VAT

¹⁹ Tait, 1988, p. 117.

²⁰ In the former Bulgarian VAT Act of 22.10.1993 – Article 14, in VAT Act, effective of 1.01.2007 – Article 100.

²¹ Tait, 1988, p. 132.

²² VAT Act, effective since 1.01.2007 with amendments until 26.03.2013, Article 96.

Emergence, diffusion and development of the value added tax in Europe

confirms this threshold, allowing to administratively support its actual value or to reach it, if it was lower (Article 284 (2)). In fact, even among the three new countries over the period 1982-1987 there were polar differences. The threshold for Denmark is 10 thousand DKK (1576 USD); Ireland – 15 thousand IEP on services (24 136 USD) and 30 thousand IEP (48 273 USD) for goods; in the UK - 20,500 GBP (11 386 USD).²³ The other countries (27 up to 2007) are allowed to release different amounts declared on the date of accession (according to Article 287). The amounts updated up to 2013 (according the change in exchange rates), including those in some non-EU countries, are shown in the left side of Table 1.

Table 1
Thresholds for mandatory VAT registration in selected European countries (2013)

Country	Mandatory registration thresholds (exemptions for small businesses)		Mandatory registration thresholds in intra-Community acquisitions	
	National currency	EUR equivalent	National currency	EUR equivalent
1. Belgium	5800 EUR	-	11 200 EUR	-
2. Bulgaria	50 000 BGN	25 565	20 000 BGN	10 226
3. Czech Republic	1 000 000 CZK	40 851	326 000 CZK	12 998
4. Denmark	50 000 DKK	6707	80 000 DKK	10 729
5. Germany	17 500 EUR	-	12 500 EUR	-
6. Estonia	15 978 EUR	-	10 226 EUR	-
7. Ireland	75 000 or 37 500 EUR	-	41 000 EUR	-
8. Greece	10 000 or 5000 EUR	-	10 000 EUR	-
9. Spain	none	none	10 000 EUR	-
10. France	81 500 or 32 600 EUR	-	10 000 EUR	-
11. Italy	30 000 EUR	-	10 000 EUR	-
12. Cyprus	15 600 EUR	-	10 251 EUR	-
13. Latvia	35 000 LVL	49 659	7000 LVL	10 043
14. Lithuania	100 000 LTL	28 962	35 000 LTL	10 137
15. Luxemburg	10 000 EUR	-	10000 EUR	-
16. Hungary	5 000 000 HUF	18 328	2 500 000 HUF	9164
17. Malta	35 000, 24 000 or 14 000 EUR	-	10 000 EUR	-
18. Netherlands	none	none	10 000 EUR	-
19. Austria	30 000 EUR	-	11 000 EUR	-
20. Poland	150 000 PLN	37 774	50 000 PLN	12 591
21. Portugal	10 000 или 12 500 EUR	-	10 000 EUR	-
22. Romania	119 000 RON	28 249	33 800RON	8024
23. Slovenia	25 000 EUR	-	10 000 EUR	-
24. Slovakia	49 790 EUR	-	13 941 EUR	-
25. Finland	8500 EUR	-	10 000 EUR	-
26. Sweden	none	none	90 000 SEK	10 622
27. United Kingdom	70 000 GBP	81 843	70 000 GBP	81 863
28. Croatia
29. Ukraine	38 000 USD	28 172
30. Montenegro	...	18 000
31. Georgia	100 000 CEL
Directive 77/388/EEC		5000 EUR	-	-

Source: www.ekspertis.net/document/view/other/137955/0/; Official Journal of the European Union 1.10.2012- Euro Exchange Rates at 10 Oct.2012; individual countries' websites.

²³ Tait, 1988, p. 122-132.

Obviously Article 287 is based on the actual failure to implement identical or at least similar thresholds for individual countries given the different national conditions. If we consider even the 11 member states from Eastern Europe, for which there are data, amounts fluctuate from 49 790 EUR (Slovakia) and 49 659 EUR (Latvia) – maximum, down to 15 978 EUR (Estonia) and 18 328 EUR (Hungary), i.e. over 3 times as absolute amounts. Bulgaria, with its unchanging (due to the currency board) 25 565 EUR threshold, falls within the "golden mean" along with Lithuania (28 962 EUR), Romania (28 249 EUR) and Slovenia (25 000 EUR). It is also interesting that the non-EU countries belong either to the lower limit (Montenegro – 18 000 EUR), or the medium one (Ukraine – 28 172 EUR).

This difference, however, pales in comparison to the much larger differences among the old member states (EU-17). Some of them (Spain, the Netherlands and Sweden) have thresholds for exempting small businesses. Other (Ireland, Greece, France, Malta and Portugal) have two thresholds (Malta – even three) depending on the direction of the small enterprise (usually goods or services). Only in some cases the thresholds are close to the prescribed 5000 EUR. The highest are the thresholds in the UK (81 843 EUR) and the differences between the absolute amounts are about 20 times. Furthermore, one cannot establish any logical difference between the member states of Eastern Europe and the rest. For example, there are countries in Western Europe with lower thresholds than that in a number of Eastern European states (Belgium, Finland, Luxembourg and even Germany), and vice versa.

The second type of thresholds applies to intra-Community acquisitions (i.e. imports from another Member State). In this case, all countries have certain thresholds. Usually they are lower than those for mandatory registration of small businesses, but in some cases the thresholds are equal (in the UK, Luxembourg), and in Belgium, Denmark and Finland they are higher. Distinctive in this case is that in all member states of Eastern Europe this threshold is significantly lower (2, 3 or more times) than that for small businesses. Furthermore, the exemption thresholds (except in the UK) have a relatively small range (between 8024 and 13 941 EUR).

There is a third size of a threshold for mandatory VAT registration – for the so-called distance sales as a special case of intra-Community supply. The most common forms of distance sales are the globally rapidly growing catalog marketing and mail sales when a VAT registered person in a member state delivers goods to a non-registered for the purposes of VAT person in another member state. Because these supplies are irregular and are for unregistered persons the laws of each country shall determine the so-called threshold for distance sales, which ranges from 35 000 to 100 000 EUR (Article 34 of Directive 2006/112). Accordingly, the Bulgarian VAT Act (in force since 1 January 2007) in Article 20, paragraph 2, item 2 sets a minimum threshold for sales in the country in terms of distance sales (as defined in Article 14 of the Act of 70 000 BGN, which is approximately the equivalent of the minimum recommended amount of 35 000 EUR according to the EU Directive).

As one can see, in terms of thresholds there are significant differences not only between Eastern, but even more between Western European countries. As stated by A. Tait²⁴ "the broad latitude described above, has lead to market divergences between Member States" contrary to the wishes of euro-bureaucrats. Obviously these differences have a deeper reason related to national specificities.

Thresholds for mandatory registration, especially those for small businesses, must change together with significant changes in economic conditions, and above all when there is a sharp increase in the price level. The normal percentage of small businesses exceeding the threshold for mandatory registration should be around 20-30%, making up for about 85% of the turnover. A good example of the consequences of the failure to comply with this requirement is Bulgaria. According to Article 13 of the original VAT Act (effective from April 15th 1994), those with a turnover of over 1.5 Million BGL are required to register and those below this threshold are entitled to voluntary registration. Just in the period October 1993 - April 1994, i.e. from the adoption of the law by the National Assembly until the entry into force the BGL devalues and the number of mandatory registration is double than expected. With a floating exchange rate of the dollar and earlier centralized price increases of electricity and heating merchants additionally and speculatively increase prices. The threshold is updated to 7.5 Million BGL in July 1996, which again corresponds to the initial level (the equivalent of 50 000 USD). The ensuing hyperinflation leads to a state in March 1997 in which about 80% of the companies pass the threshold of compulsory registration. This literally „clogs” the system and strongly hampers fiscal control. With some delay from the beginning of 1998 the registration threshold is raised to 75 Million BGL (again about 50 000 USD). Voluntary registration is canceled, and the deadline for return of the tax credit is increased to six months, in order before it a mandatory audit could be done. The deadline for return of the tax credit is reduced from 6 to 4 months in 2001 and to three months in 2002 (for exports it is 45 days). Since the beginning of 2003, the threshold drops from 75 to 50 thousand BGN. Elements of voluntary registration are restored.

Registration thresholds for small businesses do not remain unchanged in other countries of Eastern Europe. In the Czech Republic with the introduction of VAT in 1973 the threshold is 750 thousand CZK (about 25 thousand USD) for the preceding 3 months, i.e. conditionally 3 Million CZK (100 thousand. USD) per year, while now it is 1 million CZK (40 851 EUR). In Poland with the introduction of the VAT the threshold is 1.2 Billion old PLN, and now it is 150 thousand new PLN equivalent to about 37 774 EUR. In Slovakia, before the beginning of 2004, the annual turnover for VAT registration is 3 million SKK (approximately 70 thousand EUR), and then it is cut in half to 1.5 million SKK (35 thousand EUR). Now it is 49 790 EUR, i.e. an average of those amounts. In principle, the reduction of the thresholds can be considered a success that expands the tax base and increases tax revenues.

²⁴ Tait, 1988, p. 123.

There is some discrepancy in linguistic terms. "*Exemption*" actually means that the freed merchant has to pay tax on his inflow (resource) without being able to claim a credit for the tax. "*Zero tax*" (zero rate) means that the merchant is completely gratuitous in any VAT they pay on the inflow, i.e. in fact he really is exempt from VAT. The exempted merchant pays VAT on his purchases, but it is impossible for him to deduct this tax indebtedness as a credit against his tax indebtedness on products, because he cannot impose tax on his exempt sales. This merchant is outside the VAT system and is treated as an end buyer. Conversely, a merchant at a zero rate is liable for the actual rate of VAT. Therefore, he is entirely part of the VAT system and makes full return in the normal way. When this merchant applies the tax rate to his sales, he closes the indebtedness as zero VAT, but he may deduct the entire tax indebtedness on his inflow, receiving compensation (complement) of the tax by the government. The zero rate merchant recovers all the VAT on his input stream and applies no tax on the output, so that the buyer of such sales buys goods or services without VAT.²⁵

Exemption regimes generally do not provide for full exemption from tax dealings. They are created to help the release of the added value of merchants under VAT but all their purchases, including capital goods, are taxed. Exemptions also help to simplify VAT administration, but they introduce tax injustice. If the goods, sold by the merchants that are exempted, are not necessarily for final consumption, but are used as inflow in further production of other goods and services, then the VAT arising on the exempted inflow of the merchant is built in the price and forms a part of the cost of each merchant who buys goods for further production. This manufacturer cannot claim tax credit for VAT on its inflow because it was tax exempt. This means that part of the added-value is taxed more than once, i.e. the VAT system introduces a cascade "tax on tax". VAT is designed and implemented in order to eliminate this effect. Moreover, the more the exemptions, the more other persons are tempted to claim for themselves, thereby undermining the tax base.

Therefore, both from a theoretical and practical perspective, exemptions have to be kept to a minimum. Such is the policy of the EU. According to the Second Directive "for a limited period" and "well-defined reasons of social interest and for the benefit of end users" "reduced rates or exemptions" are allowed, however, if the total relief does not exceed the reliefs on previous sales taxes.

Actually, there are three grounds for the use of exemptions and zero rates: *first*, improving the progressivity of VAT; *second*, the claim that "merit" supplies exist, i.e. particularly useful for the public goods and services, that should be taxed, exempt on this basis; *third*, some goods and services are difficult to tax with VAT. There are products, such as food, to which all three specified grounds apply.

²⁵ For details see Tait, 1988, Chapter 3.

Directive 2006/112/EU reserves generally the wording of Directive 77/388/EEC on exempt transactions. Exempt are mainly a number of public interest services referred to in Article 132-134. In the Bulgarian VAT Act of 2007 they are listed in Articles 39 to 44 and in Article 49. These are supplies related to health, social care and insurance, education, sport and physical education. Such are also deliveries related to culture, religion, charity, as well as post services (including post stamps). Difficult for taxing goods and services are set mainly in Article 135 of Directive 2006/116 and are reproduced in Articles 45 to 48 and Article 50 of the Bulgarian VAT Act of 2007. These are supplies relating to land and buildings, supplies of financial services (loans, foreign exchange operations, investment schemes management, investment companies and pension funds, leasing operations, insurance), the organization of gambling and supply of goods for which no tax credit is used.

This format of VAT exempt goods and services can be considered minimal and acceptable. Along with them in the various national laws some other supplies are exempted. For example, in the original Bulgarian VAT Act "transactions for carrying out legal activities under the Bar Act" are exempted.²⁶ The strong attorney lobby manages to keep this perfectly unjust provision until 2009. Moreover, for a period of three years after the law was released, 11 groups of goods were exempted (bread, milk, yogurt, cheese, electricity and heat, water, wood and coal - all for the population), officially approved textbooks and medications.²⁷ In 1999, 9 of these groups become taxable, which increases the tax base of VAT with around 3.5% of GDP. Since 2002 drugs are taxed, and since 2007 – textbooks. Since September 15th 2009 approved curricula textbooks and plans again become an exempt supply.²⁸

In Poland (in 2013) supplies of dairy products are exempt, in Denmark – passenger transport and travel agencies, in France – some medical supplies. Outside the EU there are other unusual exemptions. In Albania, for example (2007) those are the drugs. In Ukraine as a tax incentive from 1 January 2013 for 10 years are exempt supply of software (according to an approved list), and certain drugs and medical products, local baby food, periodicals, school notebooks, textbooks and books.²⁹

Overall, it can be considered that the "additional" exemptions (outside the "merit" and difficult to tax supplies) are not much for two main reasons: *first*, the essential characteristics of exempt supplies (complications, deprivation of tax credit, rules for issuing invoices); *second*, competition from other types of tax expenditures – zero rate and especially reduced rates.

²⁶ VAT Act – State Gazette, N 90, October 22, 1993, Article 9, p. 10.

²⁷ Ibid., Transitional and Final Provisions, Par. 14.

²⁸ VAT Act, effective since 1.01.2007, Article 41, p. 3.

²⁹ According to KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate..., 2007; KPMG Tax News; Deloitte International Tax.

When a zero rate is applied, goods and services actually are exempt from the accumulated VAT. Therefore it is used for exports to third countries of goods, international transport of passengers and goods, and supplies related to international transport, delivery of gold to central banks and supplies of duty-free trade.³⁰ Furthermore, subject to a zero rate of VAT are intra-Community supplies, i.e. those between member states.³¹ These are, so to speak, the "standard" cases of zero taxation enshrined in the legislation of all countries applying VAT and in WTO rules.

Here, as in exemptions, there are additional zero taxed transactions. For example, in the UK and Ireland the wide application of the zero rate in domestic consumption is an extension to the traditional tax policy pursued for historical, political and social reasons. At the end of the 80-ies of the last century, i.e. 15 years after the countries entered the EU, 35% of household consumption in the UK and 33% in Ireland are zero taxed. By 2007, the situation is not very different. In the UK, a zero rate is applied to food and livestock food, books and newspapers, prescription drugs, children's clothes and passenger transport, and in Ireland – to most foods and beverages, medicines and medical equipment. In Malta zero-supplies include pharmaceutical supplies and food, and in Denmark – newspapers, sales and rental of water and air vessels.

In Eastern Europe, in Hungary with the introduction of VAT in 1988 42% of household consumption is zero taxed. This includes most foods, fuels, pharmaceuticals, services and heating of households, some cultural goods and services. Originally VAT does not cover imports of individuals, including cars, which leads to massive imports. These tax costs are too generous for a poor country in transition. In 1993, a zero rate remains only on domestic energy and pharmaceuticals.³² In Montenegro (2012) with zero rate are taxed medicines and medical devices. In Croatia (2007), a zero rate (outside conventional) is applied to supplies of bread, milk, some books and magazines, medicines and medical devices.³³

The European Commission recommends that zero rates should not be used for intermediate goods, but only for the benefit of the end user. It is also underlined that maintaining zero rates (outside the conventional ones) leads to a request for introduction of other for similar supplies. Moreover, the expansion of the application of such rates undermines the tax base and causes distortion. It requires a higher rate in the taxable sector to compensate for the tax costs. Also, the system for VAT refund, accompanying the zero rate, has high administrative costs, while invested funds to counter them do not bring additional revenue, but serve only to compensate the merchants. As a result of the pressure from the European Commission and the special Committee on VAT established

³⁰ VAT Act, effective since 1.01.2007, Article 28-35.

³¹ Ibid., Article 53(1).

³² Tax Policy in Central Europe. –San Francisco: International Center for Economic Growth, 1995, p. 41-42.

³³ Bratic, 2006, p. 9.

in recent years, zero rates are still significantly limited (outside their generally accepted application). Most often, however, they "mimic" into the low reduced rates, which are close to them.

Number of tax rates and their changes

Although in 1990-2007 the countries with adopted VAT have increased from 51 to over 130, those with a single rate remain around 20.³⁴ Therefore multiple tax rates dominate in the world, including the EU and Europe. VAT to some extent inherits the differentiated tax rates. Politicians also believe that society will accept VAT easier if the products consumed by low income households are taxed at lower tax rates than those consumed by the wealthy. They even seek to have three rates – standard (normal), one above it and (at least) one reduced. Ironically speaking it seems that "the basic rule is simple: use as few tax rates as will satisfy the preferences of politicians".³⁵ At the same time all tax administrators prefer to use a single positive rate.

The main justification is the desire to achieve vertical tax equity, i.e. progressiveness. VAT (as well as the total gross sales tax) is regressive, if connected to the amount of income, because when income grows, the rate of consumption declines and that of savings increases.³⁶ In order to reduce the regressiveness of VAT, reduced rates are applied to certain groups of goods of mass consumption, basic foods, purchase or rental of housing, children's foods and clothes, passenger transport, medicines as well as newspapers and books (see Table. 2).

Those goods and services generally have a wider range in the early adoption of VAT and before the countries become members of the EU (Hungary, Slovakia). But for example in Montenegro the reduced rate of 7% applies to 12 groups of goods and services (2012), which fully comply with the requirements of Directive 2006/112/EU, without the country being a member-state. Article 97 the Directive indicates, that the standard rate cannot be less than 15%. In view of the complex and costly administration of the VAT system it is believed that the lowest limit at which its introduction is economically feasible, is 10%, in which 1-2% of the proceeds go towards its upkeep. According to Article 98 member states may apply one or two reduced rates, only for goods and services listed in Annex III, containing 22 sets of goods and services. In addition, reduced rates may not be less than 5% under the tax base (Article 99, 1). Obviously, this is done in order to prevent "mimicking" a zero tax rate by taxation of 1-2%, while suggesting a move towards a standard rate. Moreover, each reduced rate shall be so fixed that the amount of VAT resulting from its application is such that the VAT deductible could be normally deducted in full (Article 99, 2).

³⁴ Tait, 1988, p. 38-45; KPMG'S Corporate and Indirect Tax Rate..., 2007.

³⁵ Tait, 1988, p. 42.

³⁶ Musgrave et al., 1988, p. 314.

Table 2

Change in VAT tax rates in Europe (%)

Country	2007	April 2012	July 2013	February 2014	Difference 2007/2014 (percentage points)
Bulgaria	20.0 ; 7.0	20.0 ; 9.0	20.0 ; 9.0	20.0	0
Czech Republic	19.0 ; 5.0; 0	20.0 ; 9.0	21.0	21.0	2.0
Estonia	18.0 ; 5.0; 0	20.0	20.0	20.0	2.0
Hungary	20.0 ; 5.0; 0	27.0 ; 18.0; 5.0	27.0 ; 18.0; 5.0	27.0	7.0
Latvia	18.0 ; 5.0; 0	22.0	21.0	21.0	3.0
Lithuania	18.0 ; 5.0; 0(9;6)	21.0 ; 9.0; 5.0	21.0 ; 9.0; 5.0	21.0	3.0
Poland	22.0 ; 7.0; 3.0	23.0	23.0 ; 8.0; 5.0	23.0	1.0
Romania	19.0 ; 9.0	24.0 ; 9.0; 5.0	24.0 ; 9.0	24.0	5.0
Slovakia	19.0 ; 10.0; 0	20.0 ; 10.0	20.0	20.0	1.0
Slovenia	20.0 ; 8.5	20.0	22.0	22.0	2.0
Croatia	22.0 ; 10.0; 0	23.0	25.0	25.0	3.0
Austria	20.0 ; 10.0; 0	20.0	20.0	20.0	0
Belgium	21.0	21.0	21.0	21.0	0
Cyprus	15.0 ; 8.0; 5.0; 0	17.0	17.0	19.0	4.0
Denmark	25.0 ; 0	25.0	25.0	25.0	0
Finland	22.0 ; 17.0; 8.0; 0	23.0	23.0	24.0	2.0
France	19.6 ; 5.5; 2.1	19.6	19.6	20.0	0.4
Germany	19.0 ; 7.0	19.0	19.0	19.0	0
Greece	19.0 ; 9.0; 4.5	23.0	23.0	23.0	4.0
Ireland	21.0 ; 13.5; 4.8; 0	23.0	23.0	23.0	2.0
Italy	20.0 ; 10.0; 4.0	21.0	21.0	21.0	1.0
Luxemburg	15.0 ; 6.0; 3.0	15.0	15.0	15.0	0
Malta	18.0 ; 5.0; 0	18.0	18.0	18.0	0
Netherlands	19.0 ; 6.0	19.0	19.0	21.0	2.0
Portugal	21.0 ; 12.0; 5.0	23.0	23.0	23.0	2.0
Spain	16.0 ; 7.0; 4.0	18.0	18.0	21.0	5.0
Sweden	25.0 ; 12.0; 6.0	25.0	25.0	25.0	0
United Kingdom	17.5 ; 5.0; 0	20.0	20.0	20.0	1.5
Georgia	20.0 ; 10.0	18.0	18.0	18.0	-2.0
Moldova	20.0 ; 5.0	20.0	20.0	20.0	0
Russia	18.0 ; 10.0	18.0	18.0	18.0	0
Serbia	18.0 ; 8.0; 0	18.0 ; 8.0	20.0 ; 8.0	20.0	2.0
Montenegro	17.0 ; 7.0; 0	17.0 ; 7.0; 0		19.0	2.0
Ukraine	20.0	20.0	20.0	17.0	-3.0
Belarus	...	20.0	20.0	20.0	0
EU-28	19.7	21.1	21.4	21.5	1.8
EU-17	20.6	20.6	...	21.1	0.5
EU-4 (Germany, France, Italy and U.K.)	19.0	19.9	19.9	20.0	1.0
EU-11 (Eastern European countries, incl. Croatia)	19.5	21.8	22.2	22.2	2.7

Notes: 1. Averages are on basic rates that are in bold; 2. The "0" tax rate is given only when used outside the range of products and services under Directive 77/388 EC; 3. Data for 2014 are only for the basic rates.

Source: KDMG'S Corporate and Indirect Tax Rate Survey; Key Data on World Taxes; www.worldwide-tax.com/European Commision Excise Duty Tables; individual countries' websites.

The cons of using multiple tax rates are many and significant. *First*, the administrative costs increase as well as the compliance costs that "eat up" a significant amount of the income. To run the simplest practical VAT (one positive rate, a zero rate and some exemptions) requires at least 9 pieces of information from each taxpayer, while for a VAT with three positive rates, zero rate and exemptions – at least 17.³⁷ As the number of tax rates increases, the potential for frauds increases as fast as the potential of both tax officials and taxpayers.

Second, multiple tax rates distort both consumer and producer choices.

Third, low rates of VAT do not necessarily benefit the final consumer. Merchants aim to recoup a certain amount of VAT from consumers. They adjust their prices in line with what the market would bear regardless of the rate of tax prescribed for individual items. That is, given multiple rates, merchants will juggle their prices to what the market will bear and items with low VAT rates could end up cross-subsidizing the higher-rated items.

Fourth, not just low-income households benefit from the lower tax rate. Such differential rates are "a very blunt instrument for favoring particular households". "Indirect taxes could reallocate tax burden between individuals with a certain degree of justness, but in a rough and inconclusive way".³⁸ Very often, a reduced VAT rate benefits greater the wealthy due to their greater purchasing power. "Direct taxation is intended for balancing purposes, while indirect – to effective receipts... Direct taxes may be adjusted to the individual characteristics of the taxpayer, while with indirect transactions are taxed regardless of the characteristics of the seller and buyer."³⁹ Because of that economic science has detected a century ago that "no general duty can affect the tax forces of the wealthy as affluent as this is done by direct taxation, especially on income".⁴⁰ It is believed that unless there is an appropriate design of the system of income tax (progressive, with tax breaks for children, deduction of interest on mortgages for housing, some of the costs, etc.), direct transfers to income or coupon schemes (for food) as well as the extension of the range of duties are better targeted to assist the poor.

Fifth, many countries subsidize essential goods and services (food, electricity, fuels) taxing a special low rate on an adjusted price, rather than the standard rate. The favoring treatment creates dissatisfied merchants and consumers who argue that their products are at the dividing line of definition. Therefore staff (time and money) is needed to define different categories of goods, assessing borderline cases and explaining decisions to merchants and public interest groups. Such staff is highly qualified and can be employed much more efficiently on administering the VAT.

³⁷ Tait, 1988, p. 42 and following.

³⁸ Kaldor, 1955.

³⁹ Atkinson and Stiglitz, 1993, p. 576-577.

⁴⁰ Gurev, 1910, p. 52.

Sixth, successful arguments for lower VAT rates erode tax base. Using a general equilibrium model it has been proven that rates differentiation leads to significant reduction (about 60% of sales tax) in welfare gains of adopting equalized tax rates.⁴¹

Seventh, high VAT rates typically (except for automobiles) apply to goods that account for a relatively small proportion of total consumption. The revenue at issue is small, and the administrative cost is high. Frequently, consumers avoid sumptuary rates by adjusting their consumption. Given the small segment of the population involved, the effect on distributive burden cannot be much.

Eighth, whatever multiple rates are chosen and whatever the subsequent changes, they rarely reflect genuine changes in consumer or government preferences.

Ninth, with any complication in rate structure the pattern of uniformity flies apart completely. Even with a simple single rate of 15% and a zero rate with some exemptions, the effective rates on value added in the United Kingdom ranged from 24% (on food) to 37% (on leather goods and furs). These effective rates are not apparent to the consumer or, usually, to the merchant. The disparity in effective tax rates occurs because merchants are unable to claim full credit for some inputs, yet the VAT is applied to the full value of their sale. Therefore, the actual value added in that particular trade is taxed effectively at a much higher rate. For example, a VAT of 10% on a restaurant meal, where inputs represent 40% of the final value with no credit (because they are exempt), is transformed into an effective rate of over 16%.⁴²

To summarize, the VAT system is as effective as it is simple – with a single rate and minimal exemptions. This applies particularly to the conditions of the countries in transition and developing countries, where tax administration is facing radically changed conditions. In a planning-directive economy tax authorities usually deal with a few hundred or a few thousand large enterprises. They have difficulties in understanding the concept of a thriving, rapidly changing private sector with a large number of industries in the service sector, with many financial offices, and competitive distributive trade, including in many cases larger enterprises, which can be found and closed too often, thus creating a large volume of registration activities. Tax collection, tax audits and controls do not match to any extent the administrative system of the Western model. So along with the deep transformations in the political and economic structures, these countries have to amend the entire administrative structure of the sales tax.⁴³ Therefore, the IMF recommends to these countries "a strong support on sales tax with a broad base like a VAT with a single tax rate and minimal exemptions".⁴⁴

⁴¹ Bolland et al. Cited according to Tait, 1988, p. 43-44.

⁴² Tait, 1988, p. 44.

⁴³ Fiscal Policies in Economies in Transition..., 1993, Ch. 9.

⁴⁴ Stepanyan..., IMF, WP/03/173, p. 4.

None of this means that tax expenditures (tax privilege) do not have a place in achieving these goals. Rather, their role is undervalued and should be unfolded. Their place, however, as in the experience of developed countries with a market economy, is primarily in direct taxes and in particular in the system of personal income taxation.

Bulgaria, as opposed to all the countries of Eastern Europe (and the EU), introduced a single VAT rate (18%) on 1 April 1994. This decision is reached, however, not due to the particularly high competence of the government or its long-term thinking. Here too a fierce debate arises about whether to have a single or two rates (maybe even three). Moreover, compared with the four existing rates of turnover tax (0, 2, 10 and 22%) introducing a single rate means regressiveness of tax and price amendments. All calculations (both of the IMF experts and international practice) that two rates (normal and reduced), however, show that collectability would fall sharply (below 50%) due to increased opportunities for abuse in the specific conditions. Tax on goods at a reduced rate will largely be paid by the consumer at the "normal" size, but will be hidden from manufacturers and retailers, rather than joining the treasury. As stated, the reduced rates benefit not as much the poor as the middle class. In the particular conditions of diminished internal consumption it also turns out that if food is taxed at a zero rate, for the other goods it needs to be extremely high – 33.5% to achieve the same income. Similar would be the situation with rates of 10 and 24%.⁴⁵ It should not be forgotten that the share of food expenditure in the cash expenditure of households in Bulgaria in years is as follows: 1990 – 30.2%; 1991 – 39.3%; 1992 – 38.0%; 1993 – 36.8%; 1994 – 38.8%; 1995 – 39.8% and 1996 – 43.0 percent. In comparison, in the UK (a zero rate on food and some other supplies) the share of food expenditure in household expenditure was 15.1% in 1983 and 11.4% in 1993, i.e. 3.5 – 4 times lower.⁴⁶

The *basic tax rate* of VAT in the EU in general varies from 15 to 27%, and in the member states from Eastern Europe – from 20 to 27% (see Table 2). Even in Eastern European countries outside the EU the lowest rate is 17%. Thence basic rates in this region are higher. There is nothing illogical if one takes into account the weakness of the income tax. The revenues from personal income tax are significantly lower, not bigger are the receipts from corporations as low rates are kept to attract foreign capital. As to the degree of uniformity in the VAT system, it is not less and probably even higher than in the old member states. The general trend in the basic rates is upwards. In the long run it exists in Western Europe too. In Eastern Europe, however, it is particularly rapid, mainly in the crisis years, i.e. after 2007-2008. For the period from 2007 to 2013-2014, the basic rate in the region increased as follows: Czech Republic – from 19 to 21%, Estonia –

⁴⁵ Ministry of Finance. The Budget, 1993..., p. 48-50; Parliament. Materials to the draft..., 1992.

⁴⁶ Household Budgets in the Republic of Bulgaria..., 1996, p. 6. Britain 1995..., p. 153.

from 18 to 20%, Hungary – from 20 to 27%, Lithuania – from 18 to 21-22%, Poland – from 22 to 23%, Romania – from 19 to 24%, Slovakia – from 19 to 20%, Slovenia – from 20 to 22%, Croatia – from 22 to 25% (non-EU: Serbia – from 18 to 20% and Montenegro – from 17 to 19%). In general, for 2007-2014, the EU-28 average rate increased from 19.7 to 21.5%. While for the old member states the increase is from 20.6 to 21.1% (plus 0.5 percentage points), for the new member states of Eastern Europe it is from 19.5 to 22.2% (plus 2.7 percentage points), while in the four largest countries it is from 19.0 to 20.0%. Since they have about ½ of the EU-28 population, their rate (with some qualifications) can be considered a "weighted average".

In fact all new member countries have serious difficulties (especially Romania and Hungary), as well as many old member states (Greece, Ireland and Spain). It is undisputed, however, that the countries of Western Europe generally have larger budgets and greater opportunities to finance budget deficits. But one should not forget that the increase in the base rates and the changes in national VAT systems in general are affected by an additional factor – the substitution of direct taxes, partly consciously. For example, for 8 of the first countries having "flat" personal income tax (Estonia, Georgia, Lithuania, Latvia, Romania, Slovakia, Russia and Ukraine) revenue from personal income tax after its transformation into "flat" dropped from an average of 4.4 to 4.1% of GDP, for the 5 EU member states – from 5.0 to 4.8%; those from the corporate income tax – from 3.7 to 3.2%, for the 5 EU member states – from 3.5 to 2.7%. At the same time revenue from indirect taxes increases by an average of 9.4 to 10.5% of GDP, for the 5 EU member states remaining 10.0 percent of GDP.⁴⁷ Similarly, in the Czech Republic the reform in 2008 provides for a decreasing share of both income tax (personal and corporate) with a total of 0.8% of GDP in 2008, 1.3 percent in 2009 and 1.6% in 2010. However, the increase in reduced VAT rate of 5 to 9% and the increase in excise duty and "environmental" excise should give a total 0.9-1.0% of GDP additional annual revenue. In fact, as a result of the crisis, changes compared to the base in 2007 in direct taxes are: in 2008 minus 1.4%, in 2009 minus 2.1% and in 2010 minus 2.3% of GDP. Changes in indirect taxes are: in 2008 minus 0.2%, in 2009 plus 0.2%, in 2010 plus 0.3% of GDP. Due mainly to this the consolidated budget deficit increased from 1.3 percent of GDP in 2007 to 3.0 percent in 2008, 5.9 percent in 2009 and 4.7% in 2010.⁴⁸

As for Bulgaria, its basic rate has not changed since the beginning of 1999, i.e. for 14 years. And if in the pre-crisis 2007 it is slightly above the EU average, and the average in the 11 countries of Eastern Europe (19.6%), in 2014 it lags behind the average EU-28 by 1.5 percentage points, behind EU-17

⁴⁷ According to Keen et al..., IMF, WP/06/218, p. 46.

⁴⁸ See Botman et al..., WP/08/125; Statistical Yearbook of the Czech Republic, p. 48-49, 182-187; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

by 1.1 percentage points, and behind the average level of the member states from Eastern Europe (EU-11) by 2.2 percentage points. In the event that Bulgaria takes a course towards an average EU rate of revenue – about 42-45% of GDP (with 33.7% in 2011), with a view to fully finance the budgetary sector (mainly for investment) it will become necessary after exhausting other options to proceed with the gradual permanent increase in the basic rate of VAT. If the ultimate goal is to achieve a rate of 25%, this would give additional income of around 2.5 – 2.7% of GDP, i.e. about 25-30% of the desired increase. Before that social contributions and partly – income taxes, should increase.

VAT rates in different Eastern European countries often change without strictly defined direction, including in terms of the number of tax rates. Thus, in 1988 Hungary introduces the VAT system that taxes with 25% only 40% of consumer spending, which makes 95% of all revenues from VAT, 15% – for most services and a zero rate for 42% of the costs. In the beginning of 1993 zero taxation is limited, a six percent interim rate is introduced, while the 25% one remains. Since the middle of 1993 at the request of the IMF the reduced rate is reduced to 10% and the zero one is reserved solely for pharmaceutical products (except exports). The base rate of 25% is maintained until 2005. In 2006-2008 and by mid-2009 it drops down to 20% (with a reduced rate of 5%). From July 1st 2009 the basic rate is 25% again, a new reduced rate of 18% for basic food and hotels is introduced, and the rate of 5% is reserved for books, newspapers and drugs. From January 1st 2012 the base rate is increased from 25 to 27% and is the highest in the EU.

On April 1st 1994 Bulgaria introduces a VAT with a single rate of 18%, with 11 groups temporarily exempted supplies (levied primarily from 1999). From August 1st 1996 it was increased to 22% to stabilize revenue and in 1999 was reduced to 20% with some expansion of the tax base. As of 2002 a reduced rate of 7% is introduced (in 2011 it increased to 9% and was expanded).

In Slovakia, in 2002 there are two rates – 23% (basic) and 10% (reduced), which in 2003 are "approximated" to 20 and 14%. The reduced rate applies to a wide range of goods – food, electricity, heating oil, coal, pharmaceuticals and aid to incapacitated people. With the entry into the EU in 2004, a single 19% rate is introduced, and by 2007 there is again a reduced rate of 10% for drugs and other medical products. For 2012, the basic rate is 20%.

In some cases, high rates of individual commodity groups lead to the increase of illegal tax evasion. In this sense the "ideal" of an absolutely uniform size that does not distort competition is impracticable. But "pure" competition is an abstraction on level of producer prices too. These and other similar examples can be better understood in light of the overall macroeconomic development and the need to flexibly take into account local characteristics.

Table 3
VAT revenues in the EU-27, Croatia and Serbia (% of GDP)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Difference 1995/2011 p.p.	EC-27 (2011) Non size
Belgium	6.6	7.2	6.9	6.9	6.8	6.9	7.0	7.1	7.1	7.0	6.9	7.1	7.0	0.4	20
Bulgaria	7.0	8.3	8.4	7.3	8.6	9.9	10.2	10.7	10.4	10.9	9.0	9.2	8.7	1.8	4
Czech Republic	6.0	6.2	6.1	6.0	6.1	7.0	6.9	6.4	6.3	6.8	6.9	6.9	7.0	1.1	18
Denmark	9.4	9.6	9.6	9.6	9.6	9.8	10.1	10.3	10.4	10.1	10.2	9.8	9.9	0.5	1
Germany	6.5	6.8	6.6	6.4	6.4	6.3	6.3	6.4	7.0	7.1	7.5	7.2	7.3	0.8	16
Estonia	9.6	8.4	8.2	8.4	8.2	7.7	8.7	9.1	8.9	7.9	8.9	8.8	8.5	-1.1	6
Ireland	6.2	7.2	6.8	7.0	7.0	7.3	7.6	7.8	7.6	7.3	6.4	6.4	6.2	-0.8	26
Greece	6.1	7.2	7.5	7.6	7.0	6.8	6.9	7.1	7.4	7.3	6.5	7.3	7.2	1.1	17
Spain	5.2	6.0	5.8	6.0	6.0	6.2	6.5	6.5	6.0	5.4	4.1	5.6	5.4	0.2	27
France	7.5	7.4	7.3	7.2	7.2	7.3	7.4	7.3	7.2	7.1	6.9	7.0	7.0	-0.4	19
Italy	5.5	6.5	6.2	6.2	5.9	5.8	5.9	6.2	6.2	5.9	5.7	6.3	6.2	0.7	25
Cyprus	4.6	5.5	5.7	6.6	7.8	8.4	9.1	9.7	10.2	10.6	9.2	9.2	8.4	3.8	8
Latvia	9.2	7.1	6.8	6.7	7.2	7.0	7.8	8.6	8.2	6.7	6.0	6.6	6.8	-2.4	23
Lithuania	7.4	7.5	7.3	7.3	6.7	6.4	7.1	7.6	8.1	8.0	7.4	7.9	7.9	0.5	13
Luxembourg	5.2	5.6	5.8	5.8	5.7	6.1	6.2	5.8	5.7	6.3	6.7	6.3	6.3	1.1	24
Hungary	7.5	8.9	8.1	7.8	8.2	8.9	8.4	7.6	8.1	7.8	8.6	8.7	8.5	1.0	7
Malta	6.1	5.7	6.1	6.2	6.3	7.1	8.0	7.9	7.5	7.7	7.6	7.6	7.9	1.9	12
Netherlands	6.5	6.9	7.3	7.2	7.3	7.3	7.2	7.4	7.5	7.3	7.0	7.2	6.9	0.4	21
Austria	7.7	8.1	8.1	8.1	8.0	7.9	7.9	7.6	7.7	7.8	8.0	7.9	7.8	0.1	14
Poland	6.2	6.9	6.8	7.2	7.1	7.2	7.7	8.1	8.3	8.0	7.4	7.8	8.1	1.8	11
Portugal	6.9	7.6	7.5	7.6	7.7	7.7	8.4	8.6	8.5	8.4	7.1	7.8	8.3	1.4	10
Romania	4.9	6.5	6.2	7.1	7.2	6.7	8.1	7.9	8.1	7.9	6.6	6.6	8.7	3.8	5
Slovenia	4.7	8.6	8.3	8.5	8.5	8.5	8.6	8.5	8.4	8.5	8.4	8.6	8.4	3.7	9
Slovakia	8.4	7.0	6.9	7.0	7.5	7.8	7.9	7.5	6.7	6.9	6.7	6.3	6.8	-1.5	22
Finland	7.9	8.2	8.0	8.1	8.6	8.5	8.7	8.7	8.4	8.4	8.7	8.5	8.9	1.0	3
Sweden	9.1	8.6	8.7	8.8	8.8	8.8	9.0	8.9	9.0	9.3	9.6	9.7	9.4	0.4	2
27. UK	6.4	6.6	6.6	6.7	6.8	6.8	6.6	6.6	6.5	6.4	5.7	6.5	7.3	1.0	15
EU-27 - weighted	6.6	7.0	6.9	6.8	6.8	6.8	6.9	7.0	7.0	6.9	6.7	7.0	7.1	0.5	-
EU-27 - arithmetic	6.8	7.3	7.2	7.2	7.3	7.5	7.8	7.8	7.8	7.7	7.4	7.6	7.7	0.9	-
EU-17 - arithmetic	6.7	7.1	7.1	7.2	7.4	7.6	7.6	7.6	7.6	7.3	7.5	7.5	7.5	0.8	-
EU-10 - arithmetic	7.1	7.5	7.3	7.3	7.5	7.7	8.1	8.2	8.2	7.9	7.6	7.8	7.9	0.8	-
Croatia	12.2	12.2	12.0	12.1	-	-
Serbia	8.8	9.8	11.5	10.2	10.8	11.0	10.7	-

Source: http://ec.europa.eu/taxation-customs/index_en.htm; Statistical Yearbook of Serbia 2006-2012; Annual Report of the Finance of Croatia for 2008.

Dynamics of VAT revenues

VAT revenues (as % of GDP) in the EU-27 and Europe as a whole are the highest in the world. In 2011 in EU-27 they are 7.7% of GDP on arithmetic average and on weighted average – 7.1% (see Table 3). For the period 1995-2011 they increase by about 0.9 percentage points on arithmetic average. Only in 5 of the 27 countries revenues decreased: Estonia, Ireland, France, Latvia and Slovakia. In the ten member states of Eastern Europe the arithmetic average revenues are 7.1% of GDP in 1995, increasing with some fluctuations to 7.9% in 2011. Respectively, for the countries of Western Europe (EU-17) the revenues are slightly lower – 6.7% in 1995, increasing roughly the same way to 7.5% of GDP in 2011. However, large differences exist within the two groups of countries. They are significantly lower in the EU-10 – from 6.8% (Slovakia, Latvia) to 8.7% in Bulgaria, while in the EU-17 they vary from 5.4% (Spain) to 9.9% of GDP (Denmark). Significantly more pronounced is the difference between the member states from Eastern Europe (EU-10) and those from Western Europe on the indicator share of VAT revenues to total tax revenue. For EU-10 this share in 2011 averaged 25.8%: from 20.0% in the Czech Republic to 32.0% in Bulgaria. In EU-17 the arithmetic average is about 19.7% – from 14.7% (Italy) to 25.1% (Portugal). Accordingly, for EU-27 this share is 22.0%. The reasons are mainly in the smaller budgets (as a share of GDP) in Eastern Europe, as well as in the relatively small revenues from personal income tax.

VAT receipts in Bulgaria (as a share of GDP) in 2011 – 8.7%, are the highest in the member states of Eastern Europe and fourth in the EU27 (after those of Denmark, Sweden and Finland). In the difference in revenues (in percentage points) for 1995-2011 – plus 1.8, Bulgaria ranks fourth after Romania and Cyprus (3.8) and Slovenia (3.7). Bulgarian VAT revenues are significantly greater in the pre-crisis period of 2004-2008, when they vary between 9.9 and 10.9% of GDP and on this share the country is first in the EU-27 (in 2007 it shares the first place with Denmark). These record earnings, however, are due to the too high share of final consumption and in particular to the growing negative balance of exports minus imports of goods and services. For the period 2004-2008 it increases from minus 11.5% to minus 20.5% of GDP. The financial and economic crisis since 2009 normalizes this balance, which leads to a decrease in VAT revenues. The relatively good revenues from it now (despite the moderate base rate – 20%) are due to the wide tax base. The only significant exception is the relaxed 9% taxation of touristic packages. Here should be added the inclusion of revenues from excise duties amounting in 2011 to 5.1% of GDP – first place in EU-27 (the arithmetic average being 3.2% and the weighted average – 2.7% of GDP). The high prices of imported energy carriers are also a factor in this regard. However, the picture looks quite different in terms of absolute numbers. Bulgaria's VAT revenue in 2011 is about 3352 Million EUR. This is about 0.37% of the tax revenue of the EU-27. At the same time Bulgaria's population is approximately 1.5% of that of the Community, or with about four times higher share. The explanation is in the low nominal per capita GDP in Bulgaria.

However, data from the national statistics of other countries in Eastern Europe in many cases show even higher data for VAT revenues as a percentage of GDP. In Croatia in 2004-2008 they are between 12 and 12.2% of GDP, while in Serbia in 2005-2011 they fluctuate between 8.8 and 11.5% of GDP. Also in the Ukraine in 1993-1994, they are about 11.4 to 11.5%, while in Macedonia (1994 -1995) – up to 9.3% of GDP. Iceland in 2000-2008 collects between 9.4 and 11.1% of GDP. In this sense, Bulgarian, or even "Scandinavian" revenue is not something extraordinary.

In conclusion, the broader contradictions between Europe as a "super-state" and one accounting for the real difference in the terms and interests of individual member states reflect both in the achieved VAT unification within the EU-28 and in the persistent considerable differences between countries. The excessive ambition for rapid and complete harmonization can lead to a distinct outline of "Europe on two (or more) speeds".

Bibliography:

- Aristov, G.* (1980). The Role of Prices in the Management of Socialist Economy. Moscow: Nauka, (*in Russian*).
- Atkinson, A. and J. Stiglitz* (1993). Lectures on Public Economics. Moscow: Aspektpress (*in Russian*).
- Bashkatova, T.* (1988). Western European Integration: Financial Aspect. Moscow: Finance and Statistics (*in Russian*).
- Bodoci, A.* (1990). Országos Anyag és Árhivatal.
- Botman, D., T. Dalsgaard, A. Tuladhar.* Tax and Pension Reform in the Czech Republic. Implications for Growth and Debt Sustainability. IMF, WP/08/125.
- Bratic, V.* (2006). Tax Expenditure in Croatia: Personal Income Corporate Income Real Estate Transfers and Value Added Tax. Zagreb: Institute of Public Finance (Occasional Paper, N 31).
- Butakov, D.* (1976). Turnover Tax in the Comecon Countries – New Trends. USSR Finance, Book 1 (*in Russian*).
- Butakov, D.* (1973). Financial Issues of Economic Reforms in Comecon Countries. Moscow (*in Russian*).
- Gurev, A.* (1910). Direct and Indirect Taxes. - Zemedelsko zname (*in Bulgarian*).
- Kaldor, N.* (1955). An Expenditure Tax. London: Allen and Urwin.
- Keen, M., V. Kim, R. Varsano.* The Flat Tax(es): Principles and Evidence. IMF, WP/06/218.
- Keen, M.* VAT Attacs. IMF, WP/07/142.
- McLure, Ch., E. Semjen, T. Bacsko, I. Fiszer* (1995). Tax Policy in Central Europe. San Francisco: International Center for Economic Growth.
- Musgrave, R. et al.* (1988). Public Finance in Theory and Practice. Sofia: Otvoreno obshchestvo (*in Bulgarian*).
- Petrov, G.* (1976). Taxes in the System of Planned Management of Socialist Enterprises. Varna: G. Bakalov (*in Bulgarian*).
- Sorokin, V.* (1983). Company Payments to the Budget. Moscow (*in Russian*).

Emergence, diffusion and development of the value added tax in Europe

- Stepanyan, V.* Reforming Tax Systems: Experience of the Baltics, Russia and Other Countries of the Former Soviet Union. IMF, WP/03/173.
- Stoyanov, V.* (1982). Improving the Turnover Tax under Economic Approach. Varna (*in Bulgarian*).
- Tait, A.* (1988). VAT – International Practice and Problems. Washington D.C.: IMF.
- Tanzi, V. (ed.).* (1993). Fiscal Policies in Economies in Transition. Washington D.C.: IMF.
- Vucheva, Hr.* (1989). Value Added Tax – Issues in its Introduction in our Country. Sofia: Economics and Management Institute (*in Bulgarian*).
- Vincze, I.* (1993). On the Role of Turnover Tax (Hungary). Abstract Collection on Industrial Economics, N 3 (*in Russian*).
- Britain 1995. An Official Handbook. London: HMSO.
- Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax (with amendments).
- Council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977 on the harmonization of the laws of the Member States relating to turnover taxes - Common system of value added tax: uniform basis of assessment.
- Household Budgets in the Republic of Bulgaria. Sofia: NSI, 1996 (*in Bulgarian*).
- KPMG'S Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2007.
- Ministry of Finance. The Budget, 1993, Book 10; 1994, Book 12 (*in Bulgarian*).
- Ministry of Finance. Annual Report of the Ministry of Finance for 2008, Republic of Croatia.
- Parliament. Materials on the Draft Tax on Goods and Services, February 15, 1992 (*in Bulgarian*).
- Reports on the State Budget Act of the Republic of Bulgaria for 1990-2013, www.parliament.bg (*in Bulgarian*).
- Statistical Yearbook of the Czech Republic 2010.
- Statistical Yearbook of Serbia 2006-2012.
- VAT Act. State Gazette, N 90, 1993.
- VAT Act, effective since 1.01.2007. State Gazette, N 63, 2006, amended in State Gazette, N 30, 2013.

Internet resources:

- www.cbc.nl
<http://europe.eu.int>
www.worldbank.org
http://ec.europa.eu/taxation-customs/index_en.htm

7.V.2014

Проф. д-р Храбрин Башев*

ФОРМИ, ФАКТОРИ И ЕФЕКТИВНОСТ НА ЕКОУПРАВЛЕНИЕТО В ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА В БЪЛГАРИЯ

Представени са резултатите от първото в България широкомащабно изследване върху формите, факторите и ефективността на екоуправлението в земеделските стопанства от различен юридически тип, размери, специализация и местонахождение. Направена е кратка характеристика на анкетираните екоактивни стопанства и са анализирани многообразните форми и обхват на екоуправление в земеделските стопанства. Анализирани са разнообразните фактори за екоуправление във фермите, както и разходите, ефектите, ефективността и перспективите му в земеделските стопанства. Представени са обобщаващи изводи от изследването.

JEL: O13; O17; Q12; Q18; Q24; Q26; Q28

Проблемът за екоуправлението в земеделските стопанства е сред най-актуалните на съвременния етап от развитие на селското стопанство в нашата страна.¹ Въпреки това почти липсват емпирични изследвания на неговите форми, фактори и ефективност в земеделските стопанства от различен вид и местонахождение.² За да идентифицираме и оценим тези фактори, направихме проучване, базирано на анкета³ с 306 земеделски производители (4.52% от всички регистрирани в България), проведена през пролетта на 2014 г. по време на обучениета в различни райони на страната по Мярка 214 „Агроекологични плащания“ на Програмата за развитие на селските райони (ПРСР). Обучението на земеделските производители е безплатно, като на задължително обучение подлежат всички бенефициенти по тази мярка. По такъв начин заинтересуваните фермери имаха силни стимули и нищожни разходи (отделено време за пътуване, обучение и т.н.) за участие. Анкетните резултати дават широка представа за екоактивните земеделски производители, т.е. тези, които проявяват интерес към екомерките в ПРСР и към опазването на природната среда, и за характера на екоуправлението в техните стопанства.

Характеристика на анкетираните стопанства

Повечето от участниците в анкетата са физически лица, ферми с малки и средни за отрасъла размери, специализирани в полски култури и трайни насажд

* Институт по аграрна икономика, hbachev@yahoo.com

¹ Башев, Х. (2014). Екоуправление в селското стопанство. - Икономическа мисъл, N 1, с. 29-55.

² Йовчевска, П. (2012). Екологичният код на новата ОСП и селскостопанския производител. - Икономически изследвания, N 3, с. 25-34; Митова, Д. и Д. Томева (2013). Анализ и оценка на влиянието на ОСП на ЕС и националната аграрна политика върху биологичното земеделие. – В: Зърнени и маслодайни култури в условията на ОСП, ИАИ, с. 39-49.

³ Авторът изказва сърдечна благодарност на участниците за предоставената информация и на Националната служба за съвети в земеделието за оказаното съдействие.

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

дения, разположени предимно в равнинни и равнинно-планински райони⁴ (вж. таблицата). Най-голям брой анкетирани производители са от Северен централен и Североизточен район, като над една пета от тях не са посочили района (общината), в която се намира стопанството им.

Таблица

Характеристика на анкетираните стопанства

Показатели	Физически лица	Еднолични търговци	Кооперации	Търговски дружества, ЕООД, ООД и др.	Брой*, % в общия брой
Дял в общия брой	84.64	7.19	2.61	5.55	306*
Полски култури	17.37	50.00	75.00	52.94	23.53
Зеленчуци и гъби	11.20	0	0	0	9.48
Трайни насаждения	34.75	31.82	0	5.88	32.03
Тревопасни животни	1.93	9.09	0	5.88	2.61
Свине, птици и зайци	0.77	4.55	0	0	0.98
Смесени растениевъдни	10.81	0	0	17.65	7.52
Смесени животновъдни	14.29	0	0	5.88	9.48
Растениевъдно-животновъдни	1.54	4.55	25.00	5.88	13.40
Пчеларство		0	0	0	1.31
Предимно за самозадоволяване	15.06	4.55	0	0	13.07
По-скоро малък за отрасъла	49.03	31.82	0	11.76	44.44
Със средни размери за отрасъла	30.89	50.00	75.00	58.82	35.29
Голям за отрасъла	1.93	13.64	25.00	17.65	4.25
Предимно равнинен	59.85	50.00	87.00	70.59	60.78
Равнинно-планински	25.48	27.27	12.50	23.53	25.16
Предимно планински	8.88	9.09	0	0	8.17
Със землища защитени зони и територии	5.41	0	0	11.76	5.23
Планински район с природни ограничения	6.95	9.09	0	0	6.54
Непланински район с природни ограничения	3.47	4.55	0	5.88	3.59
Северозападен район	7.33	4.54	0	11.76	7.52
Северен централен район	18.15	31.82	75.00	23.53	20.91
Североизточен район	15.44	9.09	0.25	29.41	16.01
Югозападен район	9.27	4.54	0	0	8.17
Южен централен район	13.90	0	0	5.88	12.42
Югоизточен район	11.97	27.27	0	11.76	12.74
С неотбелязан район	23.94	22.73	0	5.88	22.22

Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Повечето от анкетираните стопанства на физическите лица се самоопределят с „малки“ (49%) и „средни“ (30.9%) за отрасъла размери, част са

⁴ Класификацията по юридически тип, специализация и географско и програмно разположение (планински или непланински район с природни ограничения, землища в защитени зони или територии) е съгласно официалната категоризация на земеделските стопанства в България. Анкетираните ферми се самоопределят като предимно за самозадоволяване, с малки, средни или големи за отрасъла размери, в предимно равнинен, равнинно-планински или планински район, тъй като най-добре познават сравнителните си характеристики по отношение на останалите стопанства в района и (под)отрасъла.

предимно за самозадоволяване (15.1%) и незначителен дял са с „големи за отрасъла размери“ (1.9%). Основната част от физическите лица са специализирани в трайни насаждения (34.7%), полски култури (17.4%), растениевъдство и животновъдство (14.3%), зеленчуци и гъби (11.2%), смесено животновъдство (10.8%) и смесено растениевъдство (7.7%), а малка част в тревопасни животни (1.9%), пчеларство (1.5%), свине, птици и зайци (0.8%).

Физическите лица са разположени предимно в равнинни (59.8%) и равнинно-планински (25.5%) райони, като по-малък дял са в планински райони (8.9%), със землища в защитени зони и територии (5.4%), в планински райони с природни ограничения (6.9%) и в непланински райони с природни ограничения (3.5%). Сравнително по-голяма част от анкетираните физически лица са с неотбелязан район (23.9%) или разположени в Северен централен (18.1%), Североизточен (15.4%) и Южен централен район (13.9%), докато участниците от Северозападен, Югозападен и Югоизточен райони са по-малко – съответно 7.3, 9.3 и 12%.

Половината от *едноличните търговци* са със средни размери, 31.8% са с малки размери, 13.6% са едромащабни, а 4.5% се самоопределят като предимно са самозадоволяване. Половината от този тип фирми са специализирани в полски култури, 31.8% в трайни насаждения, 9.1% в тревопасни животни и по 4.5% в растениевъдство и животновъдство и свине, птици и зайци. Половината от едноличните търговци са разположени в предимно равнинни райони, 27.3% са в равнинно-планински, като по-малък дял са в планински райони (9.1%), в планински райони с природни ограничения (9.1%) и в непланински райони с природни ограничения (4.5%). Най-голямата част от този тип стопанства са от Северен централен (31.8%) и Югоизточен (27.3%) райони, значителен дял са с неотбелязан район (22.7%), а останалите са разположени в Североизточен (9.1%), Северозападен (4.5%) и Югозападен (4.5%) райони.

В групата на „*Търговските дружества, ЕООД, ООД и др.*“ преобладават търговските дружества (82.3%), като са анкетирани и по 5.6% ЕООД, ООД и сдружения. Повечето от търговските дружества, ЕООД, и ООД се самоопределят със средни за отрасъла размери (58.8%), 17.6% са еди стопанства, а 11.8% са с малки размери. Най-много от този тип стопанства са специализирани в полски култури (52.9%), друга основна част са в смесено растениевъдство (17.6%) и по-незначителен дял (по 5.9%) - в трайни насаждения, тревопасни растениевъдство и животновъдство и смесено животновъдство.

Търговските дружества, ЕООД, и ООД са разположени изключително в равнинни (70.6%) и равнинно-планински (23.5%) райони, като някои имат землища в защитени зони и територии (11.8%) и в непланински райони с природни ограничения (5.9%). По-голямата част от този тип фирми се намират в Североизточен (29.4%), Северен централен (23.5%) и Северозападен (17.65) райони, по 11.7% са в Югоизточен и Южен централен район, а с неотбелязан район са 5.9% от тях.

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

Анкетираните кооперации са със средни (75%) и големи (25%) за отрасъла размери. Три четвърти от тях са специализирани в полски култури, а останалите в растениевъдство и животновъдство. Кооперативните стопанства са разположени изключително в равнинни (87.5%) и равнинно-планински (12.5%) райони, като три четвърти от тях са в Северен централен, а останалите - в Североизточен район.

Типовата структурата на анкетираните стопанства (юридически статут, географско разположение, размер и т.н.) приблизително съответства на реалната структура на фермите в страната. Заедно с това обаче сред екоактивните стопанства се наблюдава по-масово присъствие на ферми, специализирани в трайни насаждения в сравнение с другите направления на производствена специализация.

Собствениците и/или мениджърите на 70.6% от анкетираните стопанства са мъже, като повечето са на възраст до 55 години (71.2%). Прави впечатление, че по-голяма част от участниците са млади фермери на възраст от 40 години (43.8%), което показва значителния интерес на тази група производители към повишаване на екологичната ефективност на стопанствата.

Анкетата установи, че почти 7% от фермерите не са запознати с харектъра на екологичните проблеми в района, в който се намира стопанството им. Според немалка част от фермерите стопанството им е разположено в район, който е „без екологични проблеми“ (37.9%), а много от тях посочват, че са в район „с нормални екологични проблеми“ (39.9%).

Броят на стопанствата в райони с екологични проблеми от различен тип обаче не е малък. Над 21% от анкетираните ферми са в райони „с чести засушавания“, над 7% са в такива „с обеднени почви“, а почти 5% - „с чести киши, градушки и измръзвания“. Нещо повече, почти 4% от фермерите посочват, че стопанствата им са разположени в райони „с екстремни екологични проблеми“, също толкова - в райони „с ерозирани почви“, а над 2% от тях са в райони „със замърсени подземни води“. Същевременно броят на стопанствата в райони „със замърсени почви“, „с нарушен биоразнообразие“ и „със замърсени наземни води“ е малък (под 1%), което е показател и за незначителните проблеми от този вид в българското селско стопанство.

Голямата част от анкетираните фермери (65%) са със сравнително малък „земеделски стаж“, като посочват, че се занимават с фермерство за период до 5 години, в т.ч. 21.9% от тях „по-малко от две години“. Останалите са с продължителен фермерски опит, но с потребност за допълнителна информация за агроекологичните мерки в ПРСР и/или за формално освидетелстване за завършено обучение в тази област.

Повечето от анкетираните фермери посочват, че периодът през който полагат грижи за опазване на природната среда, е между 2 и 5 години (37.2%). Над 27% от тях са с дългогодишен опит (6 и повече години) в тази област. За значителна част от стопанствата (29.4%) обаче периодът, свързан с грижи по опазване на природната среда, е кратък (под 2 години). Съществува корелация

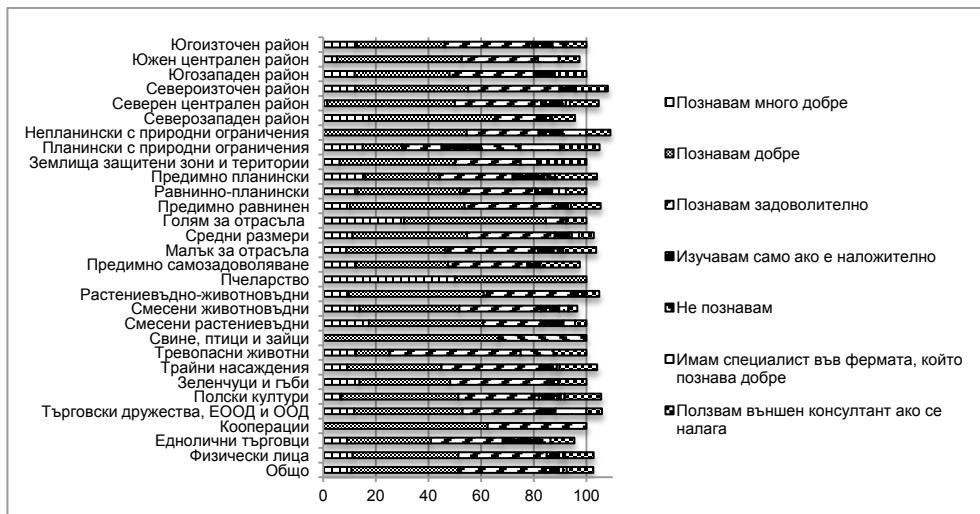
между продължителността на периода, през който анкетираните се занимават с фермерство, и периода, през който те полагат грижи за опазване на природната среда. Тенденцията е с нарастване на земеделския стаж да намалява дельт на фермите със съответен опит по опазване на природната среда. Това показва, че специфичният проблем „екоуправление“ е сравнително нов за повечето български стопанства.

Форми и обхват на екоуправлението в земеделските стопанства

Познаването и спазването на принципите на природосъобразното земеделие са основа за ефективно екоуправление в земеделските стопанства. Нито един от анкетираните не смята, че е без значение познаването на принципите на този тип земеделие, което доказва добро разбиране на важността на интегрирането на екоуправлението в общото управление на фермата (фиг. 1).

Фигура 1

Степен на познание на принципите на природосъобразното земеделие във фермите от различен тип и месторазположение* (%)



* Повече отговори.

Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Повечето от половината от анкетираните фермери смятат, че познават „добре“ или „много добре“ принципите на природосъобразното земеделие. Със сравнително най-голям вътрешен потенциал за екоуправление са кооперациите, докато при едноличните търговци дельт на стопанствата с висока екологична компетентност е по-нисък. Най-много с добри екопознания са стопанствата, специализирани в пчеларство, свине, птици и зайци, растениевъдство и животновъдство и смесено растениевъдство, а най-малко - в тревопасни животни. Повечето от големите стопанствата се характеризират с висок познавателен капацитет.

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

тет за екоуправление, докато при тези с малки размери делът на висококомпетентните в областта на екоуправлението е относително по-нисък.

Сравнително повече ферми в равнинните райони на страната познават „добре“ или „много добре“ принципите на природообразното земеделие, докато в планинските райони делът им е по-малък. Установи се също, че по-голяма част от фермерите в непланински райони с природни ограничения са с по-висока екомаркетингова компетентност в сравнение с тези в планинските райони с природни ограничения. С най-значителен дял на фермите с големи екопознания е Северозападен район, а с най-малък - Югоизточен.

Някои от стопанствата подобряват екопотенциала си чрез наемане на специалист - част от физическите лица и повечето от търговските дружества, ЕОД и ООД посочват, че „имат специалист във фермата, който познава добре принципите на природообразното земеделие“. Освен това всяка десета ферма „ползва външен консултант, ако се налага“, като външното снабдяване с екознания е най-разпространено при физическите лица и едноличните търговци, стопанствата, които са предимно за самозадоволяване и с малки размери, специализираните в трайни насаждения, полски култури, тревопасни животни и зеленчуци и гъби, разположените в планински райони, със землища в защитени зони и територии и тези в планински райони с природни ограничения.

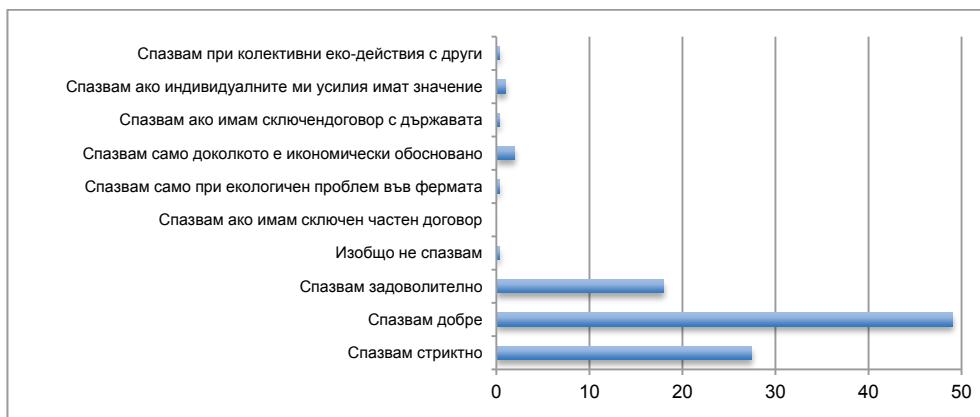
В една трета от стопанствата обаче степента на компетентност по отношение на екосъобразното земеделие е „задоволителна“. Това означава, че вътрешният потенциал за екоуправление на значителна част от фермите е слаб. Тук най-висок е относителният дял на кооперациите, стопанствата с малки размери, фермите, специализирани в тревопасни животни, зеленчуци и гъби и трайни насаждения, разположените в равнинните и непланинските райони с природни ограничения, както и в Североизточен район. Нещо повече, немалка част от едноличните търговци, фермерите, специализирани в свине, птици и зайци и тревопасни животни, стопанствата, разположени в планински райони с природни ограничения, предимно в планински райони и в Югоизточен район посочват, че не познават принципите на природообразното земеделие. Освен това част от стопанствата изучават екопрincipите „само ако е наложително“, като особено висок е делът на този тип ферми след едноличните търговци, стопанствата в планинските и в планински райони с природни ограничения.

Следователно в бъдеще е нужно да се положат повече усилия за подобряване на екомаркетинговата на фермерите в групите с ниска екокултура чрез обучения, консултации, съвети и т.н.

Екомаркетинговата е необходима, но не и достатъчно условие за ефективно екоуправление. Поради различни причини (икономически, технологични, поведенчески и т.н.) и в различни периоди фермерите невинаги прилагат стриктно принципите за природообразното земеделие. Повечето от анкетираните стопанства смятат, че спазват „добре“ или „стриктно“ тези принципи, макар че немалка част от тях ги прилагат „задоволително“, докато тези, които „изобщо не ги спазват“, са малцинство (фиг. 2).

Фигура 2

Степен и условие за спазване на принципите на природосъобразното земеделие в земеделските стопанства (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Малка част от анкетираните физически лица посочват, че спазването на екопринципите в стопанството е свързано с определени условия като икономическа обоснованост, значимост на екоусилията, екологичен проблем във фермата, договор с държавата или колективните действия с други агенти. Например за 2.3% от стопанствата това е „икономическата обоснованост“ - такива отговори дават предимно фермите с големи размери и тези за самозадоволяване, специализирани в полски култури, зеленчуци и гъби, трайни насаждения, смесено растениевъдство и смесено животновъдство. Част от физическите лица (1.2%) спазват екопринципите само „ако индивидуалните им усилия имат значение“, като това са изключително малки стопанства в трайните насаждения. Една четвърт от специализираните в пчеларство спазват екопринципите „само при наличие на екологичен проблем във фермата“, а незначителна част от физическите лица (0.4%) - „при наличието на договор с държавата“ (техните ферми са предимно за самозадоволяване, специализирани в смесено растениевъдство). Друга малка част от физическите лица (0.4%) посочват, че спазват екопринципите при „колективните действия с други“, като това са малки стопанства в трайни насаждения и полски култури.

За нито едно от анкетираните стопанства „наличието на частен договор“ не е условие за съблюдаване на екопринципите, което показва, че тази форма не е от значение за фермите в страната.

В най-голяма степен („стриктно“ или „добре“) спазват принципите на природосъобразното земеделие едномашабните стопанства (100%), кооперациите (87.5%) и търговските дружества, ЕОД и ООД (82.3%), стопанства, специализирани в пчеларство (100%), растениевъдство и животновъдство

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

(82.9%) и смесено растениевъдство (82.6%), както и разположените в равнинни райони (77.9%), със землища в защитени зони и територии (87.5%), планински райони с природни ограничения (80%) и в Североизточния (85.7%) и Югозападния (80%) райони.

Същевременно делът на екоактивните стопанства е сравнително по-малък при едноличните търговци (63.6%), фермите, специализирани в свине, птици и зайци (33.3%) и зеленчуци и гъби (58.6%), тези с малки размери (73.5%) и разположените в планинските райони (72%), непланинските райони с природни ограничения (54.5%) и в Северозападния район (69.6%).

Преходът към официално сертифицирано биологично производство е основна форма за екоуправление в земеделски стопанства в България. При тази форма екоповедението на земеделските производители се регулира и стимулира чрез динамиката на пазарното търсене и премията към пазарните цени на биологично сертифицираните продукти. В същото време автентичността на продуктите и адекватността на екодействията към официално възприетите стандарти се установява и контролира от независими органи.

Анкетата показва също, че сравнително голяма част от екоактивните ферми са вече „сертифицирани за биологично производство“, а около една четвърт от тях са „в процес на сертификация“ (вж. фиг. 3). Част от стопанствата експериментират с биологично земеделие наред с конвенционалното производство, като съобщават, че са със „смесено биологично и традиционно производство“, в т.ч. 14.3% от физическите лица, 23.5% от търговските дружества, ЕООД и ООД и 4.5% от едноличните търговци.

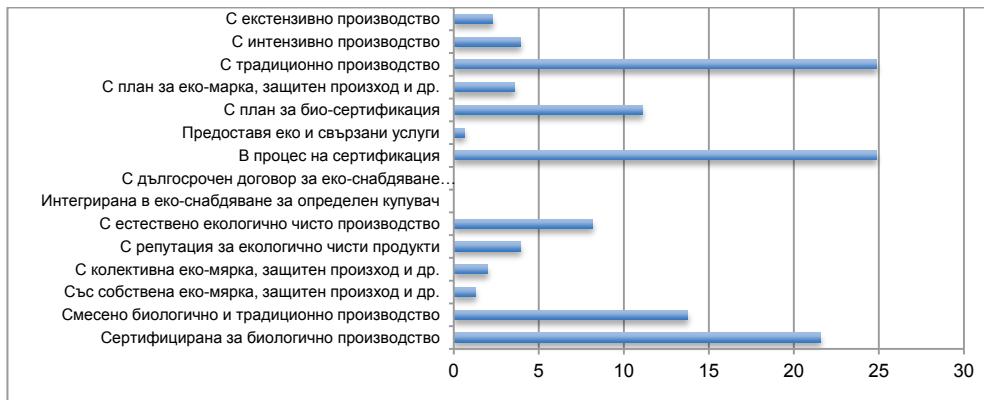
Другите частни и пазарни форми за екоуправление са по-малко използвани в анкетираните стопанства, изключително от физическите лица. Например едва 1.5% от физическите лица са „със собствена екомарка, защитен произход и др.“, 2.3% имат „колективна екомарка, защитен произход и др.“, 0.8% „предоставят еко- и свързани услуги“. В същото време няма нито едно стопанство, което да е „интегрирано в екоснабдяване за определен купувач“ или да има „дългосрочен договор за екоснабдяване за определен купувач“. Въпреки това широко се прилагат неформални частни и пазарни форми за екоуправление, като 9.3% от анкетираните физически лица посочват, че са с „естествено екологичночисто производство“, а 4.6%, че притежават изградена „репутация за екологичночисти продукти“.

Освен това немалко стопанства имат планове за биосертификация или за екомарка, защитен произход и др. (в т.ч. 5.9% от търговските дружества, ЕООД и ООД и 3.9% от физическите лица). Около една четвърт от анкетираните стопанства оценяват, че са с традиционно производство (вкл. три четвърти от кооперациите, 31.8% от едноличните търговци, 23.5% от търговските дружества, ЕООД и ООД и 22.4% от физическите лица). С по-голям дял са фирмите, характеризиращи производството си като интензивно (13.6% от едноличните търговци, 17.6% от търговските дружества, ЕООД и ООД), докато при физическите лица този процент е 2.3, а при кооперациите - 0. В същото

време само 5.9% от анкетираните търговските дружества, ЕОД и ООД и 2.3% от физическите лица определят производството си като екстензивно.

Фигура 3

Дял на фермите с различни форми за екоуправление (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Част от анкетираните стопанства (с изключение на кооперациите) имат собствена или участват в друга частна, колективна или държавна инициатива за опазване на природата (вж. фиг. 4). Например 28.2% от физическите лица, 18.2% от едноличните търговци и 17.6% от другите типове фирми „прилагат своя екоинициатива“. Някои от стопанствата прилагат договорната форма, като 9.3% от физическите лица посочват, че са сключили частен екодоговор, а 6.4% от тях, 5.9% от търговските дружества, ЕОД и ООД и 4.5% от едноличните търговци твърдят, че имат такъв с държавата.

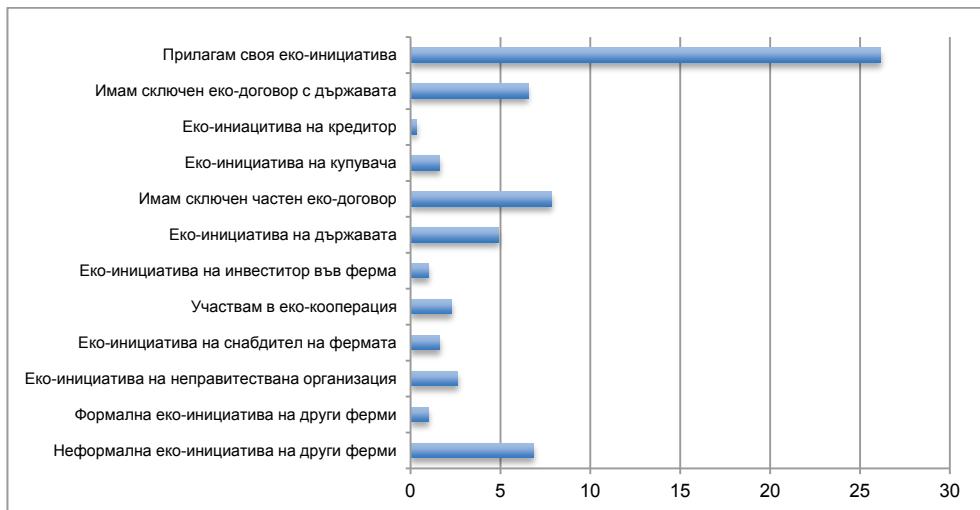
Част от стопанствата се включват в екоинициативи на други ферми и организации. За 8.1% от физическите лица това е „неформална екоинициатива на други ферми“, а за 17.6% от търговските дружества, ЕОД и ООД, 4.5% от едноличните търговци и 3.9% от физическите лица – „екоинициатива на държавата“. За 5.6% от търговските дружества, ЕОД и ООД и за 1.5% от физическите лица това е „екоинициатива на снабдител на фермата“.

Освен това малка част от физическите лица участват в „екоинициатива на неправителствена организация“ (3.1%), „екоинициатива на купувача“ (1.9%), „формална екоинициатива на други ферми“ (1.2%), „екоинициатива на инвеститор във фермата“ (1%), „екоинициатива на кредитор“ (0.4%). Някои от анкетираните търговски дружества, ЕОД и ООД (5.9%) и физически лица (1.9%) посочват също, че „участват в екоооперация“. Тези стопанства използват кооперативната форма за реализиране на по-висок („колективен“) екоефект или като необходимо условие за участие в някаква обществена или частна инициатива (програма).

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

Фигура 4

Дял на фермите, които участват в различни инициативи за опазване на природата (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Сертифицирани за биологично производство, в процес на или с план за биосертификация са изцяло ферми на физически лица и еднолични търговци, при които всяка втора прилага (официално или в преход към) нормите на биологичното земеделие. Същевременно нито една от кооперациите, търговските дружества, ЕООД и ООД не използва или не е планирала такава форма на екоуправление.

Най-много сертифицирани за биологично производство са стопанствата, специализирани в трайните насаждения (39.8%), зеленчуци и гъби (20.7%), смесено животновъдство (24.1%) и смесени растениевъдно-животновъдни (19.5%). В същото време дялът на приключилите сертификация ферми, специализирани в полски култури и смесено растениевъдство, е малък (съответно 5.5 и 8.7%), като няма нито едно стопанство с „чисто“ животновъдна специализация (тревопасни животни, свине, птици и зайци и пчеларство) с официална биосертификация.

В процес на биосертификация са ферми от всички типове специализация, като най-голям е относителният дял на тези в пчеларството (75%), трайните насаждения (37.7%), смесеното животновъдство (34.5%) и свинете, птиците и зайците (33.3%). Това доказва, че повечето анкетирани стопанства, специализирани в трайни насаждения (77.5%), пчеларство (75%) и смесено животновъдство (58.6%), както и голяма част от тези в растениевъдство и животно-

въдство (46.3%), зеленчуци и гъби (379%) и свине, птици и зайци (33.3%) практически прилагат (официално или в преход към) принципите на биологичното земеделие.

Освен това с план за биосертификация са част от стопанствата с различна специализация с изключение на тези с тревопасни животни и свине, птици и зайци. Така в близка перспектива всички стопанства, специализирани в пчеларство, и почти всички в трайните насаждения ще използват биологичната форма за екоуправление.

Голямата част от стопанствата, сертифицирани за биологично производство или в процес на биосертификация, са с малки и средни за отрасъла размери. Същевременно, докато делът на големите биосертифицирани ферми е подобен на този на малките и средните, нито една от тях не е в процес на или има план за биосертификация. Нисък е и делът на биосертифицираните стопанства за самозадоволяване, но много от тях са в процес или с план за биосертификация. Следователно в близко бъдеще всяка втора от „не/полупазарните“ ферми (предимно за самозадоволяване) ще прилага тази пазарноориентирана форма за екоуправление.

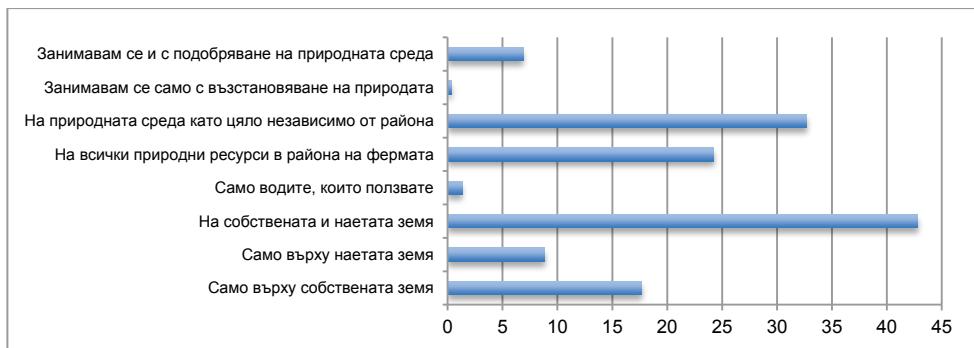
Делът на стопанствата с биосертификация, в процес на или с план за биосертификация в общия брой на фермите в равнинно-планинските и планинските райони е по-висок, отколкото в равнинните райони на страната. Процесът на въвеждане на тази форма за екоуправление е в по-напреднал стадий при фермите със землища в защитени зони и територии, както и в планински райони с природни ограничения, в сравнение със стопанствата в непланински райони с природни ограничения, където все още няма биосертифицирана ферма. Югозападният район е с най-голям относителен дял на стопанствата, които са сертифицирани за биологично производство. В останалите райони на страната е значителен делът на фермите в процес на биосертификация, като изключение прави Северозападният район със сравнително малък дял на стопанствата, прилагащи (официално или в преход към) нормите на биологичното земеделие.

Обхватът на екоуправлението не е еднакъв за всички от анкетираните стопанства (вж. фиг. 5). Например за почти 18% от фермите грижите за опазване на природната среда се фокусират „само върху собствената земя“, в т.ч. за 19.3% от физическите лица, 13.6% от едноличните търговци и 12.5% от кооперациите.

Някои стопанства полагат грижи за опазване „само на наетата земя“, като това се отнася за 12.5% от кооперациите, 9.3% от физическите лица и 9.1% от едноличните търговци. Голямата част от стопанствата обаче концентрират своите усилия за опазване на „собствената и наетата земя“ – подобен подход имат 64.7% от анкетираните търговски дружества, ЕОД и ООД, 62.5% от кооперациите, 40.9% от едноличните търговци и 40.5% от физическите лица. Малка част от търговските дружества, ЕОД и ООД (5.9%) пък фокусират грижите си „само върху водите, които ползват“.

Фигура 5

Обхват на екоуправлението в земеделските стопанства* (%)



* Повече отговори.

Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Значителна част от анкетираните стопанства полагат грижи „за всички природни ресурси в района на фермата”, в т.ч. 25.9% от физическите лица, 29.4% от търговските дружества, ЕООД и ООД и 9.1% от едноличните търговци. Нещо повече, за почти една трета от анкетираните стопанства грижите за опазване на природната среда обхващат „природната среда като цяло независимо от района”, вкл. за половината от кооперациите, 32.4% от физическите лица, 29.4% от търговските дружества, ЕООД и ООД и 27.3% от едноличните търговци.

Незначителна част от физическите лица се занимават „само с възстановяване на природата”. Малко повече са занимаващите се и „с подобряване на природната среда” (6.9%), в т.ч. 12.5% от кооперациите, 6.6% от физическите лица, 5.9% от търговските дружества, ЕООД и ООД и 4.5% от едноличните търговци

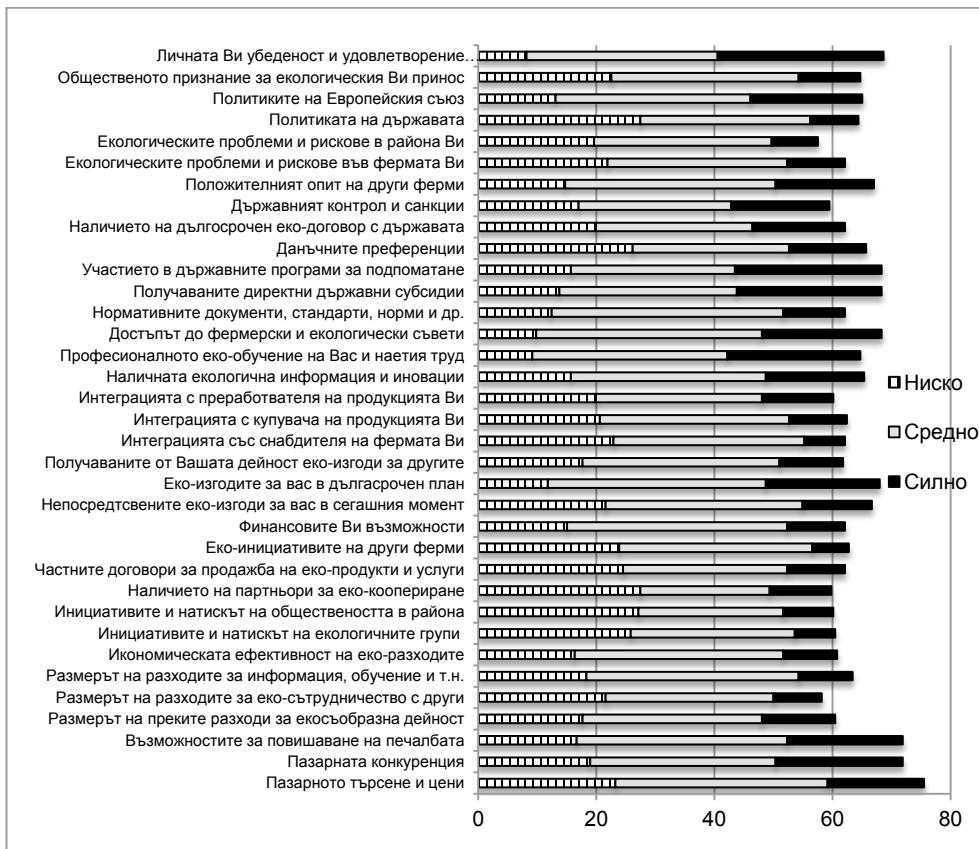
Фактори за екоуправление в земеделските стопанства

Многообразните идеологически, икономически, пазарни, обществени и други фактори в различна степен стимулират или ограничават действията на земеделските производители по опазване на природната среда.

Екодействията на голяма част от анкетираните ферми се стимулират най-силно от: „личната убеденост и удовлетворение от екодейността”, „учасието в държавните програми за подпомагане”, „получаваните директни държавни субсидии”, „професионалното екообучение на фермера и наетия труд”, „пазарната конкуренция”, „достъпа до фермерски и екологични съвети”, „възможностите за повишаване на печалбата”, „екоизгодите за фермата в дългосрочен план”, „политиките на ЕС” (фиг. 6).

Фигура 6

Степен на стимулиране на действията на земеделските стопанства за опазване на природната среда от различни фактори (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

При различните типове стопанства съществува значителна диференциация в ранжирането на факторите, които стимулират екодейността. Например екодействията на най-голяма част от *физическите лица* се стимулират най-много от: „личната убеденост и удовлетворение от екодейността“ (29%), „учасието в държавните програми за подпомагане“ (23.5%), „получаваните директни държавни субсидии“ (22.4%), „профессионалното екообучение на фермера и наетия труд“ (21.6%), „достъпът до фермерски и екологични съвети“ (20.8%), „пазарната конкуренция“ (20.5%) и „възможностите за повишаване на печалбата“ (20.5%).

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

При повечето от *единоличните търговци* екодействията се стимулират най-вече от: „учасието в държавните програми за подпомагане“ (50%), „профессионалното екообучение на фермера и наетия труд“ (45.4%), „получаваните директни държавни субсидии“ (36.4%), „интеграцията с преработвателя на продукцията“ (31.8%), „личната убеденост и удовлетворение от екодейността“ (27.3%), „политиките на ЕС“ (27.3%), „възможностите за повишаване на печалбата“ (22.7%), „икономическата ефективност на екоразходите“ (22.7%), „непосредствените екоизгоди в сегашния момент“ (22.7%), „екоизгодите в дългосрочен план“ (22.7%), „интеграцията със снабдителя на фермата“ (22.7%), „наличната екологична информация и инновации“ (22.7%), „данъчните преференции“ (22.7%).

При мнозинството *търговски дружества, ЕОД и ООД* най-стимулиращите фактори са: „получаваните директни държавни субсидии“ (47.1%), „конкуренцията“ (41.2%), „политиките на ЕС“ (41.2%), „държавният контрол и санкции“ (35.3%), „екоизгодите в дългосрочен план“ (35.3%), „личната убеденост и удовлетворение от екодейността“ (29.4%), „непосредствените екоизгоди в сегашния момент“ (23.5%), „пазарното търсене и цени“ (23.5%), „учасието в държавните програми за подпомагане“ (23.5%), „достъпът до фермерски и екологични съвети“ (23.5%), „финансовите възможности“ (23.5%), „общественото признание за екологичния принос“ (23.5%).

При *кооперациите* не са посочени силно стимулиращи и ограничаващи екодейността фактори, които да засягат голяма част от тях.

Според повечето анкетирани стопанства екодействията им се ограничават най-много от следните фактори: „размера на преките разходи за екосъобразна дейност“, „държавния контрол и санкции“, „политиката на държавата“, „финансовите възможности на стопанството“, „пазарното търсене и цени“, „пазарната конкуренция“ и „размера на разходите за екосътрудничество с други“ (вж. фиг. 7).

При стопанствата от различен вид факторите, които в най-голяма степен ограничават екодейността, са специфични. За най-голяма част от *физически лица* това са: „размерът на преките разходи за екосъобразна дейност“ (14.3%), „държавният контрол и санкции“ (14.3%), „политиката на държавата“ (13.9%), „финансовите възможности на стопанството“ (12.7%), „пазарната конкуренция“ (10.4%) и „данъчните преференции“ (10.4%).

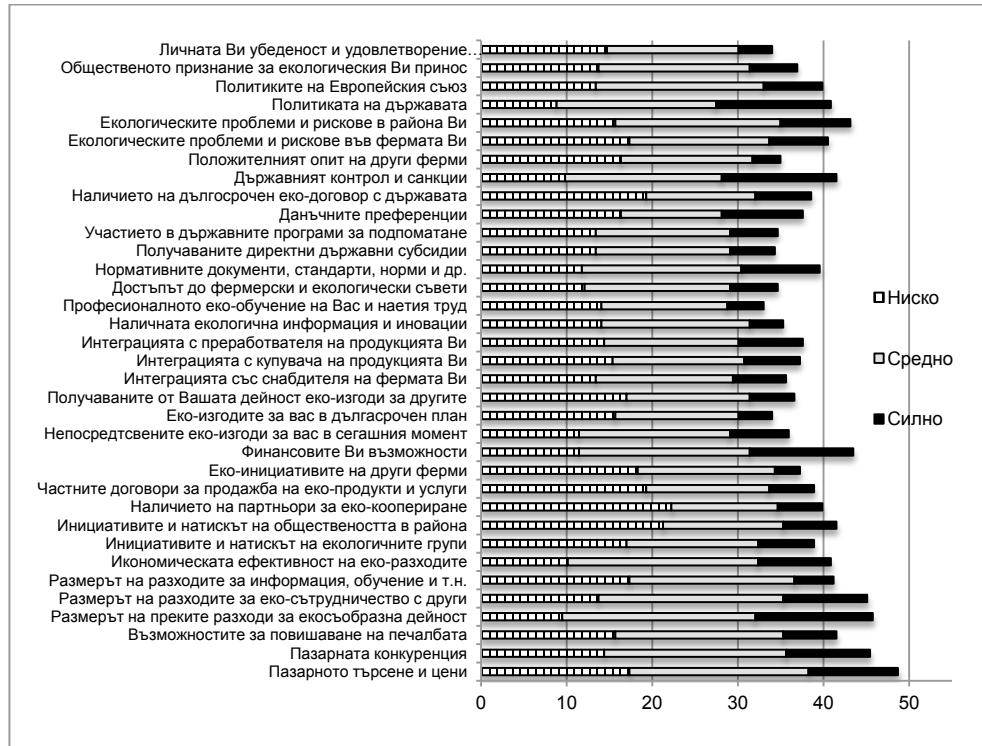
При повечето *единолични търговци* екодействията най-много се ограничават от „размера на преките разходи за екосъобразна дейност“ (9.1%), „финансовите възможности на стопанството“ (9.1%) и „пазарната конкуренция“ (9.1%).

При мнозинството *търговски дружества, ЕОД и ООД* доминиращите ограничители на екодейността са: „размерът на разходите за екосътрудничество с други“ (29.4%), „нормативните документи, стандарти, норми и др.“ (23.5%), „политиката на държавата“ (23.5%), „размерът на преките разходи за екосъобразна дейност“ (17.6%), „непосредствените частни екоизгоди в сегашния момент“ (17.6%), „частните екоизгоди в дългосрочен план“ (17.6%), „получаваните от дейността екоизгоди за другите“ (17.6%), „достъпът до фермерски и екологични съвети“ (17.6%), „наличието на дългосрочен екодоговор с държавата“ (17.6%),

„икономическата ефективност на екоразходите“ (11.8%), „наличието на партньори за еколооперирани“ (11.8%), „финансовите възможности на стопанството“ (11.8%), „интеграцията с преработвателя на продукцията“ (11.8%), „наличната екологична информация и иновации“ (11.8%), „профессионалното екообучение на фермера и наетия труд“ (11.8%), „държавният контрол и санкции“ (11.8%), екологичните проблеми и рискове във фермата (11.8%) и „данъчните преференции“ (11.8%).

Фигура 7

Степен, в която действията на земеделските стопанства за опазване на природната среда се ограничават от различни фактори (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Идентифицираните стимули и ограничения при различните типове земеделски стопанства трябва да се имат предвид при усъвършенстване на обществените политики и програми за агроекология.

Подкрепата с различните инструменти на Общата селскостопанска политика на Европейския съюз е важен фактор да подобряване на екоуправлението в земеделските стопанства. Например получаването на

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

директни плащания на единица площ е обвързано с условие да се поддържа земята в добро агрономично и екологично състояние; участието в мерките на ПРСР - с изискването да се прилагат добрите земеделски практики (които включват опазване на почвите, водите, биоразнообразието, грижи за здравето и хуманно отношение към животните и т.н.).

Включването в екомерките на ПРСР цели прилагане на по-високи екостандарти в сравнение с добрите земеделски практики. Нещо повече, обществената интервенция (субсидиране, зониране, задължителни економии и стандарти, пазарна подкрепа и т.н.) води до развитие на многострани двустранни, тристрани, хибридни и т.н. форми за екоуправлението в отрасъла. Тези форми позволяват да се увеличи общият и природозашитен потенциал на земеделските стопанства и да се съхранят, възстановят и/или подобрят природните ресурси чрез селскостопанска дейност. Обществените субсидии в частност правят икономически възможна земеделската дейност в райони с неблагоприятни условия, защитени зони и територии (национални паркове, резервати, и др.), като допринасят за съхраняване на почвеното плодородие, естественото биоразнообразие, услугите на (агро)екосистемите, и т.н.

Обществената подкрепа за фермите с повишена екоактивност е относително по-висока от средната за България за стопанствата от съответния вид и месторазположение.⁵ Най-много ферми са получили помощ чрез Мярка 214 „Агроекологични плащания“ от ПРСР, директните плащания на ЕС на база единица използвана земеделска площ, Мярка 141 „Подпомагане на полупазарни стопанства“, мерки 111, 114 и 143 „Профессионално обучение и съвети“, чрез националните доплащания за продукти, животни и др., Мярка 112 „Създаване на стопанства на млади фермери“ и Мярка 121 „Модернизиране на земеделските стопанства“ (вж. фиг. 8). При другите мерки от Програмата за развитие на селските райони относителният дял на участващите във формите за директна обществена подкрепа стопанства е относително малък. В сравнение с останалите български ферми обаче екоактивните се възползват в по-голяма степен от Мярка 214 „Агроекологични плащания“, Мярка 211 „Плащания за природни ограничения планински район“, Мярка 212 „Плащания за природни ограничения непланински район“ и Мярка 213 „Плащания за Натура 2000 за земеделски земи“.

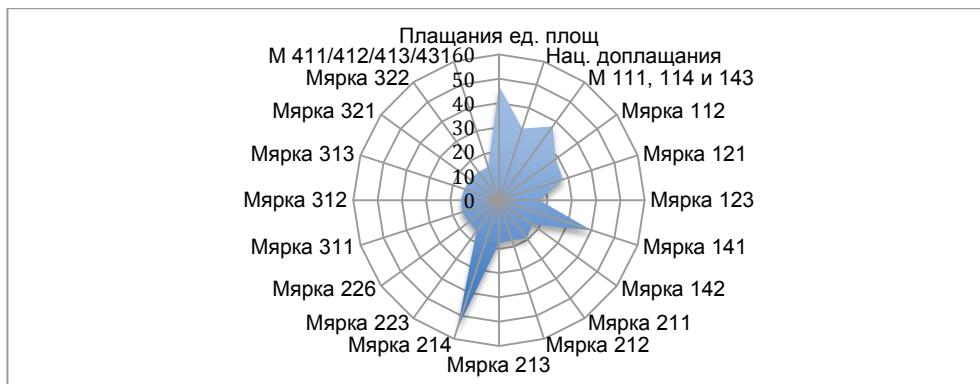
Реалната обществена подкрепа чрез различните механизми на ОСП на ЕС за фермите с различен юридически статут не е еднаква. Например сравнително по-голяма част от търговски дружества, ЕООД и ООД се възползват от директните плащания на единица площ (70.6%), агроекологичните плащания (70.6%) и

⁵ Оценка на равнището и ефекта на подкрепата на земеделските стопанства от различен тип с отделните инструменти на ОСП на ЕС е направена от *Башев Х., Н. Котева и М. Младенова* (2014). Ефекти от прилагане на европейски политики върху земеделските стопанства в Р.България. - Икономика-21, бр.1.

националните доплащания за продукти, животни и др. (47.1%). Същевременно по-висок е относителният дял на бенефициентите при мерки 111, 114 и 143 „Професионално обучение и съвети“ при едноличните търговци (40.9%) и физическите лица (39%), както и при Мярка 141 „Подпомагане на полуказарни стопанства“ при физическите лица (43.6%). Анкетираните кооперации са водещи единствено при Мярка 121 „Модернизиране на земеделските стопанства“ (37.5%), като относителният им дял е по-нисък при директните пращания и националните доплащания (12.5%) и мерки 112 „Създаване на стопанства на млади фермери“ (12.5%), 213 „Плащания за Натура 2000 за земеделски земи“ (12.5%) и 214 „Агробиологични плащания“ (25%). При останалите мерки от ПРСР те са без бенефициент.

Фигура 8

Дял на земеделските стопанства подкрепяни с различни инструменти на Общата селскостопанска политика на Европейския съюз (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Съществува също значителна диференциация в подкрепата по отделните мерки за стопанствата с различна специализация, размери и местонахождение. Например от директните плащания на единица площ най-много се възползват специализираните в растениевъдство и животновъдство (63.4%), тези в непланирани райони с природни ограничения (63.6%) и със землища в защитени зони и територии (62.5%). В същото време относителният дял на бенефициентите на директните европейски субсидии на площ при стопанствата, специализирани в смесено животновъдство (24.1%), пчеларство (25%), зеленчуци и гъби (34.5%), е по-нисък или нула (свине, птици и зайци).

Подобно, сравнително най-голяма част от бенефициентите на агробиологичните плащания са сред физическите лица (56.4%), стопанствата с големи размери (61.5%), със землища в защитени зони и територии (75%), специализираните в полски култури (66.7%), растениевъдство и животновъд-

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

ство (63.4%) и смесено животновъдство (62.1%). Нито една от фермите обаче, специализирани в свине, птици и зайци, не е получавала или не получава такъв тип субсидия, а относителният дял на тези в зеленчуци и гъби (34.5%) и тревопасни животни (37.5%) е малък.

По другата основна екомаярка – „Плащания за природни ограничения в планински район”, най-висок е относителният дял на физическите лица (20.5%), стопанствата, специализирани в зеленчуци и гъби (27.6%), фермите предимно за самозадоволяване (37.5%), със землища в защитени зони и територии (56.2%) и разположените в планински райони с природни ограничения (40%). В същото време нито едно стопанство, специализирано в свине, птици и зайци и пчеларство, не получава или не е получавало такъв тип плащания. Относително малък е и делът на от стопанствата в тревопасни животни (12.2%) и с големи размери (7.7%).

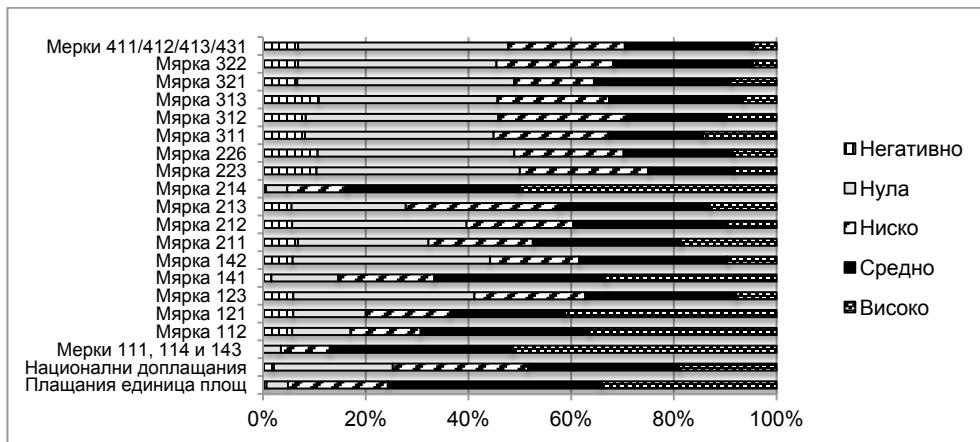
Голяма е и диференциацията в подкрепата по различните мерки в отделните райони на страната. Например относителният дял на получавалите директни плащания на единица площ от Северозападен и Североизточен район е по-висок, отколкото в останалите райони – съответно 56.5 и 53.1% от стопанствата. Същевременно ползвашите национални доплащания от Южен централен и Югоизточен район са сравнително повече – съответно 42.1 и 41%. Сред водещите по брой на подкрепяните с повечето от мерките по ПРСР, вкл. и по специалните екомерки, са Северозападен, Югозападен и Югоизточен райони. С най-висок дял стопанства с агрокологични плащания и с плащания за природни ограничения в планински район са Югоизточен (съответно 66.7 и 33.3%) и Северозападен райони (60.9 и 30.4%). Североизточен и Южен централен район пък са сред лидерите само по един от инструментите (съответно по Мярка 141 и мерки 111, 114 и 143), а Северен централен район – по нито един.

Отделните механизми за подкрепа на ОСП на ЕС оказват нееднакво влияние върху земеделските стопанства, които са получавали или получават обществена подкрепа (вж. фиг. 9). Според повечето анкетирани бенефициенти най-голямо („средно“ или „силно“) влияние върху стопанството им са оказали мерки 111, 114 и 143 „Професионално обучение и съвети“ и 214 „Агрокологични плащания“ (83.5%), директните субсидии от ЕС на база единица площ, мерки 112 „Създаване на стопанства на млади фермери“, 141 „Подпомагане на полупазарни стопанства“, 121 „Модернизиране на земеделските стопанства“, националните доплащания за продукти, животни и др. и Мярка 211 „Плащания за природни ограничения в планински район“.

Влиянието на останалите инструменти на ОСП върху по-голямата част от анкетираните бенефициенти е слабо или никакво. Нещо повече, част от стопанствата оценяват влиянието на някои от инструментите за обществена подкрепа върху техните ферми като „негативно“, което се отнася за повече от 10% от бенефициентите по мерки 223 „Първоначално залесяване на неземеделски земи“, 226 „Възстановяване на горския потенциал“ и 313 „Насърчаване на туристическите дейности“.

Фигура 9

Степен на влияние върху подкрепяните земеделски стопанства на различните инструменти на ОСП на ЕС (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Влиянието на екомерките от ПРСП върху анкетираните стопанства от различен тип и мястонахождение не е еднозначно. Например за две трети от едноличните търговци и кооперациите, подкрепяни в миналото или в настоящето с Мярка 214 „Агроекологични плащания”, влиянието на този инструмент върху стопанството им е „силно”. Подобно е положението и при повечето стопанства, специализирани в полски култури (64.6%), тревопасни животни (66.7%), смесено животновъдство (61.1%), растениевъдство и животновъдство (57.7%), стопанствата с големи размери (87.5%), разположените в планински райони с природни ограничения (66.7%), както и в северната част на страната (съответно в Северозападен район - 64.3%, Северен централен - 56.8% и Североизточен - 55.6%). За останалата част от стопанствата влиянието на агроекологичните плащания е с по-малка значимост. Нещо повече, според една пета от подкрепяните стопанства в зеленчуци и гъби и голям брой от тези предимно за самозадоволяване (17.4%) и разположените в Югоизападен район (18.2%) този тип плащания не оказват никакво влияние.

Според много от подкрепяните стопанства в планински райони с природни ограничения (75%), тези със землища в защитени зони и територии (44.4%), едноличните търговци (33.3%), специализираните в трайни насаждения (36.8%) и разположените в Югоизападен район на страната (37.5%) влиянието на Мярка 211 „Плащания за природни ограничения в планински район” върху техните стопанства е „силно”.

За голямата част от стопанствата обаче влиянието на този тип плащания е неутрално, в т.ч. за всички от подкрепяните търговски дружества, ЕОД и

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

ОД, три четвърти от стопанствата, специализирани в смесено растениевъдство, 38.5% от тези в полски култури и 37.5% в зеленчуци и гъби, 37.4% от разположените в равнинни райони, една трета от фермите със средни размери, със землища в защитени зони и територии и в непланински райони с природни ограничения, 26.7% от стопанствата предимно за самозадоволяване, 22.6% от физическите лица, 22.2% от растениевъдно-животновъдните стопанства и значителна част от бенефициентите в Северозападен (57%), Северен централен (44.4%), Североизточен (40%) и Южен централен (37.5%) райони на страната.

За значителна част от бенефициентите обаче ефектът на този тип подкрепа върху стопанствата им е негативен - така смятат всички едромащабни стопанства, една трета от едноличните търговци, 23.1% от стопанствата в Югоизточен район на страната, всяка пета от фермите със смесено животновъдство и 15.4% от специализираните в полски култури.

Ефективност и перспективи на екоуправлението в земеделските стопанства

Дейността на земеделските стопанства е съпроводена с положително, отрицателно или неутрално въздействие върху различните компоненти на природната среда (почви, води, въздух, биоразнообразие, климат и т.н.).

Според преобладаващото мнозинство от отговорилите на този въпрос (74.8% от анкетираните ферми и 87.1% от стопанствата с растениевъдни специализации) растениевъдната дейност на стопанствата им е съпроводена с положителни ефекти по отношение на качеството на почвите (86%). Голяма част от анкетираните фермери също смятат, че тази дейност е свързана с положителни ефекти по отношение на биоразнообразието (37.5%), качеството на въздуха (27.1%), климата (21%), наземните (18.3%) и подземните (17.9%) води и ландшафта (15.7%). Повечето от тях обаче твърдят, че растениевъдната им дейност не оказва въздействие върху климата (30.1%), подземните (24%) и наземни (22.3%) води и ландшафта (20.5%). Според сравнително малка част от стопанствата растениевъдната им дейност е съпроводена с негативни ефекти по отношение на различните елементи на природната среда. Най-незначителен е делът на тези, които смятат, че растениевъдната им дейност влияе отрицателно върху климата (6.5%), качеството на почвите (5.7%) и наземните води (5.2%).

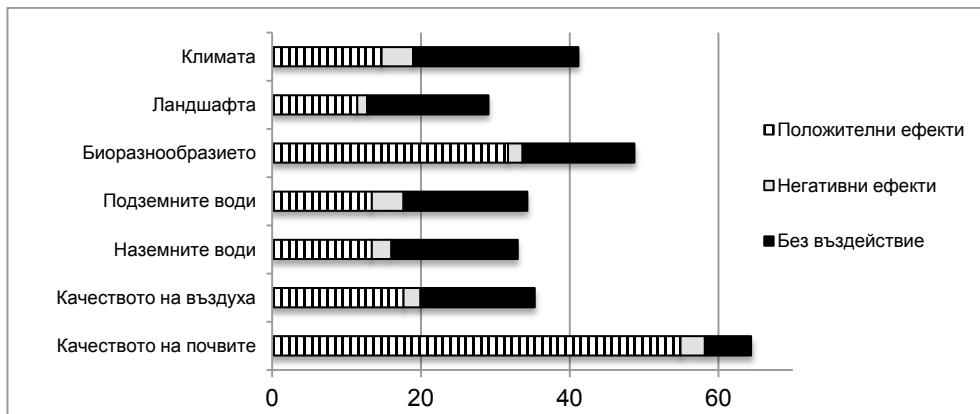
Според преобладаващата част от отговорилите (24.5% от анкетираните ферми и 88.2% от стопанствата с животновъдни специализации) животновъдната дейност на стопанствата им е съпроводена с положителни ефекти по отношение на биоразнообразието (66.7%) и качеството на почвите (65.3%). Немалко фермери също смятат, че тази дейност е свързана с положителни ефекти по отношение на климата (25.3%), ландшафта (17.3%), наземните и подземните (14.7%) води и качеството на въздуха (13.3%). Според повечето стопанства животновъдната им дейност не оказва въздействие върху климата (48%), качеството на въздуха (42.7%), подземните

(40%) и наземните (38.7%) води и ландшафта (32%). Сравнително голям дял от стопанствата обаче смятат, че животновъдната им дейност е съпроводена с негативни ефекти по отношение на качеството на въздуха (10.7%), наземните води (9.3%), подземните води (8%) и климата (6.7%).

Според значителна част от екоактивните стопанства цялостната им дейност е съпроводена с положителни ефекти по отношение на качеството на почвите и биоразнообразието (фиг. 10). Немалко фермери също смятат, че дейността им е свързана с положителни ефекти за качеството на въздуха, климата, наземните и подземните води и ландшафта. Повечето отговорили на този въпрос стопанства (64.4% от всички анкетирани) твърдят, че цялостната им дейност не оказва въздействие върху климата, наземните и подземните води, ландшафта и качеството на въздуха. Само според малка част от тях цялостната им дейност е съпроводена с негативни ефекти по отношение на природна среда и това се отнася най-вече до отрицателното влияние върху климата и подземните води.

Фигура 10

Влияние на цялостната дейност на земеделските стопанства върху отделните компоненти на природната среда (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

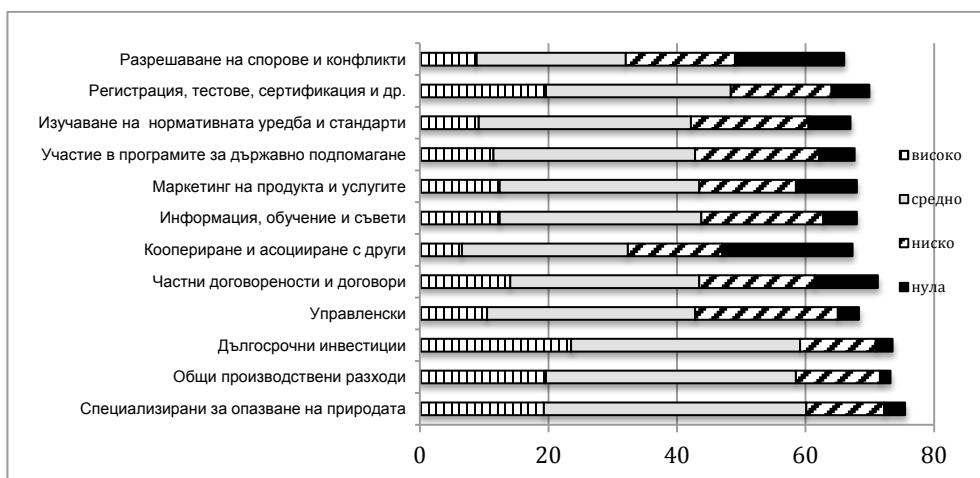
Екоуправлението в земеделските стопанства е свързано с неизбежно повишаване на производствените и транзакционните разходи от различен тип. За голяма част от анкетираните стопанства дейността им за опазване на природната среда е свързана с голямо увеличение на дългосрочните инвестиции, общите производствени разходи, разходите за регистрация, тестове, сертификация и др., както и специализираните разходи за опазване на природната среда (вж. фиг. 11). За повечето стопанства екоуправлението им е съпроводено със среден ръст на специализираните разходи за опазване на природната среда, общите производствени разходи, дългосрочните инвести-

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

ции, разходите за изучаване на нормативната уредба и стандартите, управленските им разходи, разходите за информация, обучение и съвети, за маркетинг на продукта и услугите, за участие в програмите за държавно подпомагане, за частни договорености и договори, за регистрации, тестове, сертификации и др., за коопериране и асоцииране с други, както и разходите за разрешаване на спорове и конфликти.

Фигура 11

Степен на нарастване на разходите на земеделските стопанства, свързани с дейността им за опазване на природната среда (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

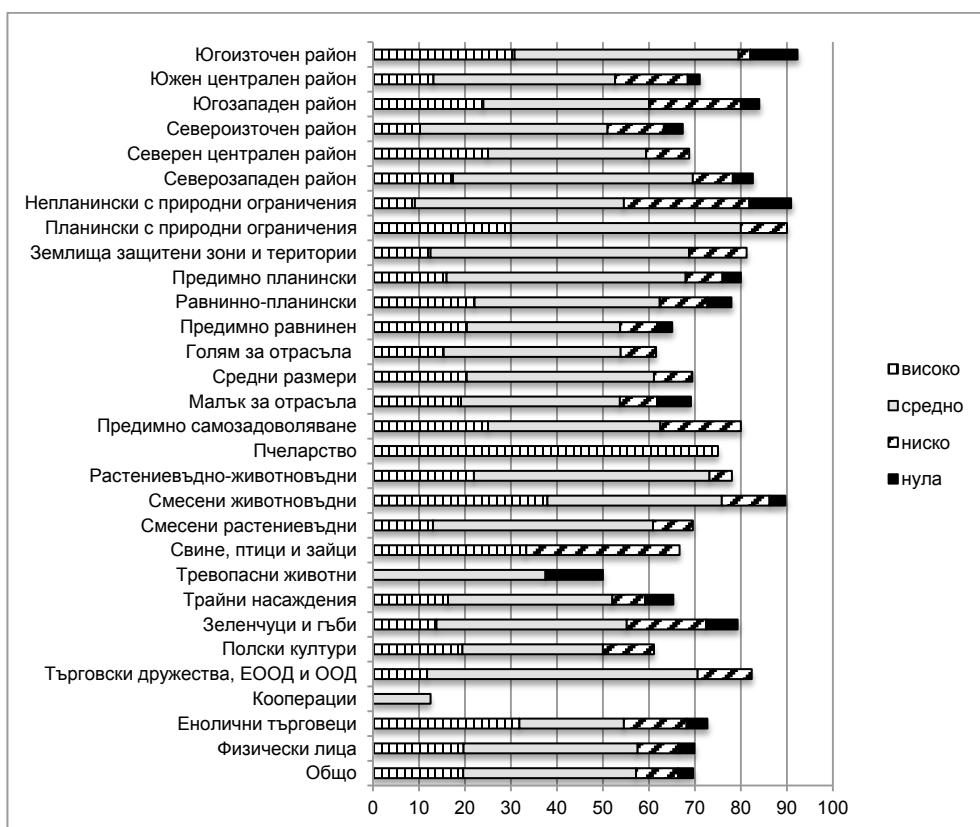
Според преобладаващата част от анкетираните фермери дейността им за опазване на природната среда е свързана и с увеличаване на икономическата ефективност на стопанството, като за около една пета това е във „висока степен“, за мнозинството е в „средна“ и за малка част - в „ниска“ степен (вж. фиг. 12).

Екодейността на стопанствата води до най-голямо повишаване на икономическата ефективност при едноличните търговци, фермите, специализирани в пчеларство, смесено животновъдство и свине, птици и зайци, при стопанствата, разположени в планински райони с природни ограничения, както и в Югоизточен, Северен централен и Югозападен райони на страната.

В същото време за относително по-голяма част от стопанствата, специализирани в тревопасни животни и трайни насаждения, със сравнително малки за отрасъла размери, за тези, разположени в непланински райони с природни ограничения, както и в Югоизточния район, екодейността не е свързана с каквато и да е позитивна промяна на икономическата ефективност.

Фигура 12

Дял на фермите, в които дейността за опазване на природната среда е свързана с повишаване на икономическата ефективност (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Според повечето анкетирани фермери дейността им за опазване на природната среда е свързана и с повишаване на екологичната ефективност на стопанството, като за над 21% от тях това е във „висока степен“, за мнозинството е в „средна“ и за малка част – в „ниска степен“ (вж. фиг. 13).

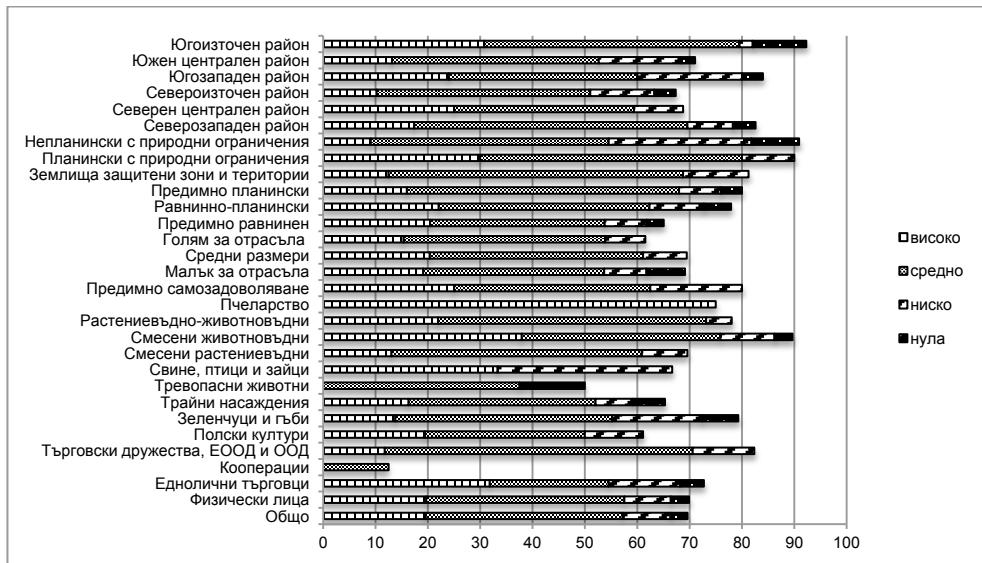
За относително най-голяма част от стопанствата екодейността води до повишаване на екологичната ефективност при фермите, специализирани в пчеларство, свине, птици и зайци, както и в растениевъдство и животновъдство, стопанствата с големи размери и разположените в планински райони с природни ограничения, със землища в защитени зони и територии и тези в Северозападен и Югозападен райони на страната.

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

В същото време за немалка част от стопанствата, специализирани в тревопасни животни, разположените в планински райони с природни ограничения и с малки за отрасъла размери екодейността не е свързана с промяна на екологичната ефективност.

Фигура 13

Дял на фермите, в които дейността за опазване на природната среда е свързана с повишаване на екологичната ефективност (%)



Източник. Анкета със земеделски производители, май 2014.

Екоактивните стопанства имат разнообразни планове (намерения), свързани с екоуправлението в близко бъдеще. Най-голям брой от анкетираните стопанства (43.8%) не предвиждат промяна на текущите си екодейности в близко бъдеще. Една значителна част от тях (31%) обаче имат намерения „да разширят текущите екодейности“. В същото време делът на стопанствата, които планират да ограничат тези екодейности, е незначителен (1.3%).

В близко бъдеще сравнително голям брой фермери имат намерения да участват в мерките за агроекология на ПРСР (32%), за екорегистрация и сертификация (16%), за получаване на „зелените плащания на площ“ от ЕС (13.7%), и за въвеждане на нови екопродукти (13.7%). Немалко стопанства предвиждат да въведат нови екоуслуги (6.5%), директен маркетинг на екопродукти (6.2%) и да участват в екооперация с други ферми (5.5%). Сравнително малка част от анкетираните стопанства имат намерения за включване в екоинициативата на други ферми (3.3%), тясно интегриране с търговец на екопродукти (2.6%), тясно интегриране с екоизносител (2.6%), участие в екосдружение с нефермери (2.3%),

и тясно интегриране с екопеработвател (0.6%). Значителен е дельт и на стопанствата (12.1%), които имат план за екодействия в по-далечно бъдеще.

*

Типовата структурата на екоактивните стопанства съответства приблизително на реалната структура на фермите в България, като се наблюдава по-масово присъствие на ферми, специализирани в трайни насаждения, отколкото в другите направления на селскостопанска дейност. Собствениците и/или мениджърите на повечето екоактивни стопанства са млади фермери, което показва значителния интерес на тази група производители към повишаване на екологичната ефективност на стопанствата. По-голяма част от стопанствата са в райони с нормални екологични проблеми, като най-разпространеният проблем са честите засушавания. Почти 7% от фермерите не са запознати с характера на екологичните проблеми в района, в който са разположени стопанствата им. Мнозинството от екоактивните фермери са с относително малък „земеделски стаж“, а специфичният проблем „екоуправление“ е сравнително нов за повечето стопанства в страната.

По-голяма част от екоактивните фермери познават „добре или много добре“ принципите на природосъобразното земеделие. Сравнително най-висок вътрешен потенциал за екоуправление имат кооперациите, а с най-нисък познавателен капацитет са стопанствата с малки размери, специализираните в тревопасни животни, зеленчуци и гъби, трайни насаждения, свине, птици и зайци, и тези, разположени в планински и в Югоизточния район на страната. *Във връзка с това трябва да се насочат повече усилия за подобряване на екокомпетентността на фермерите в тези групи с ниска екокултура чрез обучения, консултации, съвети и т.н.*

Част от стопанствата подобряват екопотенциала си чрез наемане на специалист или ползване на външен консултант. Вътрешната интеграция е най-разпространена сред търговските дружества, ЕОД и ООД, а външното снабдяване - при физическите лица, едноличните търговци, стопанствата с малки размери и предимно за самозадоволяване, специализираните в трайни насаждения, полски култури, тревопасни животни, зеленчуци и гъби, разположените в планински райони и със землища в защитени зони и територии.

Повечето екоактивни стопанства спазват добре или стриктно екoprинципите в земеделието, а 18% от тях прилагат тези принципи задоволително. За малък дял от физическите лица това е свързано с условия като икономическа обоснованост, значимост на екоусилията, екологичен проблем във фермата, договор с държавата или колективни действия с други агенти.

Сравнително голяма част от екоактивните ферми са сертифицирани или в процес на сертификация за биологично производство, като някои експериментират с биологично земеделие наред с конвенционалното производство. Сертифицирани, в процес или с план за биосертификация са изцяло ферми на физически лица и еднолични търговци. Повечето стопанства, специализирани в

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

трайни насаждения, пчеларство и смесено животновъдство, както и от тези в растениевъдство и животновъдство, зеленчуци и гъби, свине, птици и зайци практически прилагат (официално или в преход към) принципите на биологичното земеделие. Голямата част от тези ферми са с малки и средни за отрасъла размери, като Северозападният район е със сравнително нисък дял на стопанствата, прилагащи нормите на биологичното земеделие.

По-малко използвани, изключително от физическите лица, са и други частни и пазарни форми за екоуправление като собствена или колективна еко-мярка, защитен произход, предоставяне на еко- и свързани услуги и т.н. Въпреки това широко се прилагат неформални форми като естествено екологичночисто производство или изградена репутация за екологичночисти продукти. Някои от фермите (с изключение на кооперациите) имат собствена или участват в друга частна, колективна или държавна инициатива за опазване на природата, като някои са склучили частен екодоговор или екодоговор с държавата. Малка част се включват и в екоинициативи на държавата, снабдител на фермата, неправителствена организация, купувач, инвеститор във фермата, кредитор, формална или неформална инициатива на други ферми или участват в еколооперация.

Много от екоактивните стопанства концентрират своите усилия за опазване на собствената и наетата земя, полагат грижи за всички природни ресурси в района на фермата или за природната среда независимо от района. Въпреки това за немалко физически лица, еднолични търговци и кооперации грижите за опазване на природната среда се фокусират само върху собствената земя. Незначителна част от физическите лица се занимават само с възстановяване на природната среда, а малък дял от стопанствата - и с нейното подобряване.

В най-силна степен екодействията на фермите се стимулират от личната убеденост и удовлетворение от екодейността, участието в държавните програми за подпомагане, получаваните директни държавни субсидии, професионалното екообучение на фермера и наетия труд, пазарната конкуренция, достъпа до фермерски и екологични съвети, възможностите за повишаване на печалбата, екоизгодите за фермата в дългосрочен план и политиките на ЕС. Факторите, които най-много ограничават екодействията на стопанствата, са размерът на преките разходи за екосъобразна дейност, държавният контрол и санкции, политиката на държавата, финансовите възможности на стопанството, пазарното търсене и цени, пазарната конкуренция и размерът на разходите за екосътрудничество с други. При различните типове ферми съществува значителна диференциация в ранжирането на факторите, които стимулират или ограничават екодейността. *Ето защо идентифицираните стимули и ограничения за земеделските стопанства трябва да се вземат предвид при усъвършенстване на обществените политики и програми за агроекология.*

Обществената подкрепа за екоактивните ферми е относително по-висока от средната за България за стопанствата от съответния вид и месторазположение. Най-много стопанства са получавали или получават такава подкрепа чрез Мярка 214 „Агроекологични плащания“ от ПРСР, директните плащания на ЕС на

база единица използвана земеделска площ, Мярка 141 „Подпомагане на полу-пазарни стопанства”, мерки 111, 114 и 143 „Професионално обучение и съвети”, националните доплащания за продукти, животни и др., Мярка 112 „Създаване на стопанства на млади фермери” и Мярка 121 „Модернизиране на земеделските стопанства”. Наблюдава се сълна диференциация в подкрепата по различните инструменти за фермите от различен юридически тип, специализация, размери и местонахождение. Най-голяма част от бенефициентите на агроекологичните плащания са сред физическите лица, стопанствата с големи размери, тези със землища в защитени зони и територии и специализираните в полски култури, растениевъдство и животновъдство и смесено животновъдство. Най-висок относителен дял при плащанията за природни ограничения в планински райони заемат физическите лица, стопанствата, специализирани в зеленчуци и гъби, фермите предимно за самозадоволяване, със землища в защитени зони и територии и разположените в планински райони с природни ограничения.

Според повечето бенефициенти най-голямо влияние върху стопанството им са оказали мерки 111, 114 и 143, както и мерки 214, 112, 141, 121 и 211, директните субсидии от ЕС на база единица площ и националните доплащания за продукти, животни и др. Като силно оценяват влиянието на агроекологичните плащания по-голяма част от бенефициентите еднолични търговци, кооперации, стопанства, специализирани в полски култури, тревопасни животни, смесено животновъдство, растениевъдство и животновъдство, ферми с големи размери и разположените в планински райони с природни ограничения, както и в Северна България. Според мнозинството от подкрепяните стопанства в планински райони с природни ограничения, тези със землища в защитени зони и територии, едноличните търговци, специализираните в трайни насаждения и разположените в Югозападен район на страната влиянието на плащанията за природни ограничения в планински райони върху стопанствата е силно.

Според голяма част от екоактивните стопанства цялостната им дейност е съпровождана с положителни ефекти по отношение на качеството на почвите и биоразнообразието. Повечето смятат също, че цялостната им дейност не оказва въздействие върху климата, наземните и подземните води, ландшафта и качеството на въздуха. Само малка част от стопанства твърдят, че цялостната им дейност е съпровождана с негативни ефекти по отношение на природна среда и това се отнася най-вече до отрицателното влияние върху климата и подземните води.

За много стопанства дейността им за опазване на природната среда е свързана с „високо” увеличаване на дългосрочните инвестиции, общите производствени разходи, разходите за регистрация, тестове, сертификация и др., както и специализираните разходи за опазване на природната среда. За повечето от тях екоуправлението е съпровождано със „среден” ръст на специализираните разходи за опазване на природната среда, общите производствени разходи, дългосрочните инвестиции, разходите за изучаване на нормативната уредба и стандартите, управленските им разходи, разходите за информация,

Форми, фактори и ефективност на екоуправлението в земеделските стопанства в България

обучение и съвети, за маркетинг на продукта и услугите, за участие в програмите за държавно подпомагане, за частни договорености и договори, за регистрации, тестове, сертификации и др., за коопериране и асоцииране с други, както и за разрешаване на спорове и конфликти.

Според преобладаващата част от екоактивните фермери дейността им за опазване на природната среда е свързана и с повишаване на икономическата ефективност на стопанството, като за мнозинството от тях това е в средна степен. Екодейността на стопанствата води до увеличаване на икономическата ефективност най-много при едноличните търговци, фермите, специализирани в пчеларство, смесено животновъдство и свине, птици и зайци, при стопанствата, разположени в планински райони с природни ограничения и в Югоизточен, Северен централен и Югозападен райони на страната.

Повечето фермери смятат, че дейността им за опазване на природната среда е свързана и с повишаване на екологичната ефективност на стопанството, като за мнозинството от тях това е в средна степен. Екодейността води до увеличаване на екологичната ефективност за относително най-голяма част от фермите, специализирани в пчеларство, свине, птици и зайци и в растениевъдство и животновъдство, стопанствата с големи размери, разположените в планински райони с природни ограничения, със землища в защитени зони и територии, както и в Северозападен и Югозападен райони на страната.

Значителна част от екоактивните стопанства имат намерения за разширят текущите екодейности. Сравнително голям брой фермери смятат да участват в мерките за агрокология на ПРСР, за екорегистрация и сертификация, за получаване на „зелените плащания на площ от ЕС” и за въвеждане на нови еко-продукти. Част от тях предвиждат да въведат нови екоуслуги, директен маркетинг на екопродукти и да участват в екоооперация с други ферми. Сравнително незначителен дял от стопанства имат намерения за включване в екоинициативата на други ферми, тясно интегриране с търговец на екопродукти, екоПреработвател или екоизносител, както и да участват в екосдружение с нефермери.

Имайки предвид значителното влияние на селското стопанство върху природната среда, актуалността на този проблем и размера на отделяните обществени средства, изследванията на формите, факторите и ефективността на екоуправлението в земеделските стопанства общо и от различен тип трябва да се разширят, като се обхванат всички стопанства в България. Такъв вид изследвания обаче налагат по-тясно сътрудничество на всички заинтересувани страни – Министерството на земеделието и храните, Националната служба за съвети в земеделието, организацията на фермери и групите по интереси, агробизнеса, научните институти и др.

29.VIII.2014 г.

Prof. Hrabrin Bachev, PhD

FORMS, FACTORS AND EFFICIENCY OF ECO-MANAGEMENT IN BULGARIAN FARMS

This paper presents the results of the first large-scale study on forms, factors, and efficiency of eco-management in Bulgarian agricultural farms of different juridical type, size, specialization, and location. First, a brief characterization of surveyed "eco-active" farms is made, analyzing the various forms and scope of eco-management in agricultural farms. Next, different factors of eco-management in farms are specified along with the costs, effects, efficiency and perspectives of eco-management in agricultural farms. Finally, conclusions from the study are summarized.

JEL: O13; O17; Q12; Q18; Q24; Q26; Q28

The environmental management in agricultural farms is one of the key issues at the current stage of development of Bulgarian agriculture¹ (Bachev, 2008, 2013). Nevertheless, there are no empirical studies on forms, factors and efficiency of the eco-management in farms of different types and locations in Bulgaria.². In order to identify and assess these factors we have made a survey³ with 306 agricultural producers (4,52% of all registered agricultural producers in Bulgaria) carried out in the spring of 2014 during the training courses in different regions of the country under Measure 214 "Agri-environmental payments" of the National Program for Agrarian and Rural Development (NPARD). The training of the agricultural producers is free of charge, and it is mandatory for all beneficiaries from the Measure 214. Therefore, the interested farmers had strong incentives and low costs (time for traveling and training, etc.) for participating in the specialized training. This survey gives a good insight in the "eco-active" agricultural producers, interested in the environmental measures of the NPARD, in the protection of natural environment and in the characteristic features of environmentally-friendly management of farms .

Characteristics of surveyed farms

The majority of the participants in the survey are Physical Persons, small and middle sized farms for the industry, specialized in field and permanent crops, and located predominately in plain and plain-mountainous regions⁴ (see theTable).

¹ Bachev, H. (2014). Eco-management in Bulgarian agricultural farms. - Economic Tought Magazine, N 1, p. 56-79.

² Yovchevska, P. (2012) Ec-code of new CAP and of the new agricultural producer. - Economic Research, N 3, p. 25-34 (*in Bulgarian*); Mitova, D. and D.Toteva. (2013). Analysis and estimate of the impact of CAP on EU and on the national agrarian policy on organic farming. Grain and oil crops under CAP conditions. IAI, p. 39-49 (*in Bulgarian*)

³ The author is grateful to all participants for the provided information and to the National Agricultural Advisory Service for the assistance.

⁴ Classification of farms in different juridical type, specialization, and geographical and program (e.g. less-favored mountainous regions, less-favored region different from mountainous, lands in protected zones and territories) locations is made according to the official typology for agricultural farms in the country. Each of the surveyed farmers

Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms

The majority of surveyed farmers are from the North-Central region and the North-Eastern region of the country, while more than a fifth of the participants did not indicate the region (municipalities) where their farm is located.

Table

Characteristics of surveyed farms

Indicators	Physical Persons	Sole Traders	Cooperatives	Companies, Corporations, etc.	Number*, % in total
Share in total number	84.64	7.19	2.61	5.55	306*
Field crops	17.37	50.00	75.00	52.94	23.53
Vegetables and mushrooms	11.20	0	0	0	9.48
Permanent crops	34.75	31.82	0	5.88	32.03
Grazing livestock	1.93	9.09	0	5.88	2.61
Pigs, poulties and rabbits	0.77	4.55	0	0	0.98
Mix crops	10.81	0	0	17.65	7.52
Mix livestock	14.29	0	0	5.88	9.48
Mix crop-livestock	1.54	4.55	25.00	5.88	13.40
Beekeeping		0	0	0	1.31
Mainly subsistence	15.06	4.55	0	0	13.07
Small for industry	49.03	31.82	0	11.76	44.44
Middle size	30.89	50.00	75.00	58.82	35.29
Big size for industry	1.93	13.64	25.00	17.65	4.25
Mainly plain	59.85	50.00	87.00	70.59	60.78
Plain-mountainous	25.48	27.27	12.50	23.53	25.16
Mainly mountainous	8.88	9.09	0	0	8.17
With lands in protected areas and territories	5.41	0	0	11.76	5.23
Less-favored mountainous regions	6.95	9.09	0	0	6.54
Less-favored regions different from mountainous	3.47	4.55	0	5.88	3.59
North-west region	7.33	4.54	0	11.76	7.52
North-central region	18.15	31.82	75.00	23.53	20.91
North-east region	15.44	9.09	0.25	29.41	16.01
South-west region	9.27	4.54	0	0	8.17
South-central region	13.90	0	0	5.88	12.42
South-east region	11.97	27.27	0	11.76	12.74
Unspecified region	23.94	22.73	0	5.88	22.22

Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

Most of the surveyed Physical Persons are self-determined as "small" (49%) and "middle sized" (30,9%) for the sector, a portion is predominately for self-subsistence (15,1%), and a tiny segment is with "big size for the industry" (1,9%). Most of the Physical Persons are specialized in permanent crops (34,7%), field

self-determined himself as predominately for subsistence, rather small, middle size or large for the industry, and located mainly in plain, plain-mountainous or mountainous region., since they know the best their comparative characteristics in relations with other farms in the region and (sub)sector.

crops (17,4%), mix crop-livestock production (14,3%), vegetables and mushrooms (11,2%), mix livestock production (10,8%), and mix crop production (7,7%), while a small portion is in grazing livestock (1,9%), beekeeping (1,5%), and pigs, poultry and rabbits (0,8%).

The Physical Persons are predominately located in plain (59,8%) and plain-mountainous (25,5%) regions, and a small share is in mountainous regions (8,9%), with lands in protected zones and territories (5,4%), in less-favored mountainous regions (6,9%) and in less-favored regions different from mountainous (3,5%). A relatively greater portion of the surveyed Physical Persons are with unspecified region (23,9%), or situated in the North-Central (18,1%), North-Eastern (15,4%), and South-Central (13,9%) regions of the country, while participants from the North-Western, South-Western and South-Eastern regions are fewer – accordingly 7,3%, 9,3% and 12%.

A half of the Sole Traders are middle sized, 31,8% are small sized, 13,6% are large, and 4,5% are self-determined as predominantly subsistent holdings. A half of this type of firms are specialized in field crops, 31,8% in permanent crops, 9,1% in grazing livestock, 4,5% in crop-livestock production, and the same share in pigs, poultry and rabbits. Half of the Sole Traders are located mainly in plain regions, 27,3% are in plain-mountainous regions, and a smaller portion is in mountainous regions (9,1%), in less-favored mountainous regions (9,1%), and in less-favored regions different from mountainous (4,5%). The greatest share of this type of farms are in the North-Central (31,8%) and South-Eastern (27,3%) regions, a good part is with unspecified region (22,7%), and the rest are located in the North-Eastern (9,1%), North-Western (4,5%) and South-Western (4,5%) regions of the country.

In the group of the “Companies, corporations, etc.” there are mostly Corporations (82,3%) and the rest are equally distributed different types of (Limited Liability, etc.) Companies - by 5,6%. The biggest part of the Companies, Corporations, etc. self-determined themself with middle for the industry sizes (58,8%), 17,6% are large farms, while 11,8% are with small size. Most of this type of farms are specialized in field crops (52,9%), while another significant portion is in mix crop production (17,6%), and a smaller share in (each 5,9%) permanent crops, grazing livestock, mix crop-livestock production, and mix livestock production.

The Companies, Corporations, etc. are situated explicitly in plain (70,6%) and plain-mountainous (23,5%) regions, a part of them are with lands in protected zones and territories (11,8%), and in less-favored regions different from the mountainous (5,9%). The biggest part of this type of firms are located in the North-Eastern (29,4%), North-Central (23,5%), and North-Western (17,65) regions, in the South-Eastern and South-Central regions there are by 11,7% of them, while with unspecified regions are 5,9%.

The surveyed Cooperatives are with middle (75%) and big (25%) sizes for the industry. Three-quarters of them are specialized in field crops, and the rest in mix crop-livestock production. The cooperative farms are located inclusively in

plain (87,5%) and plain-mountainous (12,5%) regions, and a three quartets of them are in the North-Central region, while the rest in the North-Eastern region of the country.

The structure of surveyed farms by juridical status, geographical locations, size, etc. approximately corresponds to the real structure of all the farms in the country. Nevertheless, among the farms with high eco-activity there are relatively more farms specialized in the permanent crops in comparison with other aspects of the production specialization.

The owners and/or managers of 70,6% of surveyed farms are males, as most of them are younger than 55 (71,2%). Moreover, the majority of the participants are young farmers less than 40 year old (43,8%), which indicate the considerable interest of this group of producers in increasing the environmental efficiency of farms.

The survey has found out that almost 7% of the farmers are "not aware" of the environmental problems in the region where their farms are located. According to a good part of the farmers, their holding is located in a region "without environmental problems" (37,9%), while the biggest portion indicate that they are in a region "with usual environmental problems" (39,9%).

However, the number of farms in regions with environmental problems of different type is not minor. More than 21% of the surveyed farms are in regions with "frequent droughts", above 7% are located in regions "with exhausted soils", and almost 5% are in regions "with frequent slush, hails and frosts". What is more, almost 4% of the farmers indicate that their farms are located in regions "with extreme environmental problems" and equal number select regions "with eroded soils", while more than 2% of them are in regions "with polluted ground waters". On the other hand, the number of farms in regions "with polluted soils", "with destructed biodiversity" and "with polluted surface waters" is small (below 1%), which is an indicator for the insignificant problems of this sort in the Bulgarian agriculture.

The largest part of the surveyed farms (65%) are with relatively little "agricultural experience" pointing out that they are involved in farming for a period up to 5 years, including 21,9% of them "less than 2 years". The rest of the farmers have long-term farming experience, but needing additional information about the agri-environmental measures of the NPARD and/or formal certification for completed training in that area.

The majority of surveyed farmers indicate that they have taken care of the natural environment for the past 2 to 5 years (37,2%). Over 27% of them have a long-term experience (6 and more years) in the environmental protection. Nevertheless, for a considerable portion of farms (29,4%) the period associated with the protection of natural environment is short ("up to 2 years"). There is a correlation between the period in which surveyed farmers are involved in farming and the period in which they have been engaged in environmental protection. However, the tendency is with the increasing the farming experience to decrease the share of farmers with the relevant experience in environmental protection. The

latter demonstrates, that the specific problem of “environmental management” is relatively new for the most farms in the country.

Forms and scope of environmental management in farms

The knowledge and the implementation of the principles of environmentally friendly agriculture is the base of the effective eco-management in agricultural farms. None of the surveyed farms believe that it is “not important to know” the principles of the environmentally sustainable agriculture, which proves a good understanding of the importance of the integration of eco-management in the overall management of farms.

According to the more than a half of the surveyed farms, they know “well” or “good” the principles of environmentally friendly agriculture (Figure 1). With relatively highest internal capability for the eco-management are the Cooperatives, while the share of the Sole Traders with a great ecological competency is the lowest. The most numerous farms with a good eco-knowledge are specialized in the beekeeping, pigs, poultry, and rabbits, mix crop-livestock production, and mix crops production, while the least are among those specialized in the grazing livestock. The majority of large farms are characterized with a high knowledge acquiring capability for the eco-management, while the share of farms with small size with a high competency in the area of eco-management is relatively lower.

Relatively more farms in plain regions of the country know “good” or “very good” the principles of environmentally sustainable agriculture, while in the mountainous region the portion of farms with similar knowledge is less important. Also a bigger part of the farms in less-favored regions different from the mountainous are with a high eco-competency comparing with the farms in less-favored mountainous regions. The North-Western is with the most significant share of farms with a high eco-knowledge, while the South-Eastern region is with the smallest fraction of farms with a good eco-competency.

Some farms improve their eco-capability by hiring an expert as part of the Physical Persons and a larger portion of the Companies, Corporations, etc. point out that they “have specialists in the farm, who know well the principles of environmentally friendly agriculture”. Besides, each tenth farm “uses an external consultant if it is necessary”, as the external supply with the eco-knowledge in most popular among the Physical Persons and the Sole Traders, the farms which are predominately for subsistence and small sized, and those specialized in the permanent crops, field crops, grazing livestock, and vegetables and mushrooms, as well as farms located in the mountainous regions, with lands in protected zones and territories, and less-favored mountainous regions.

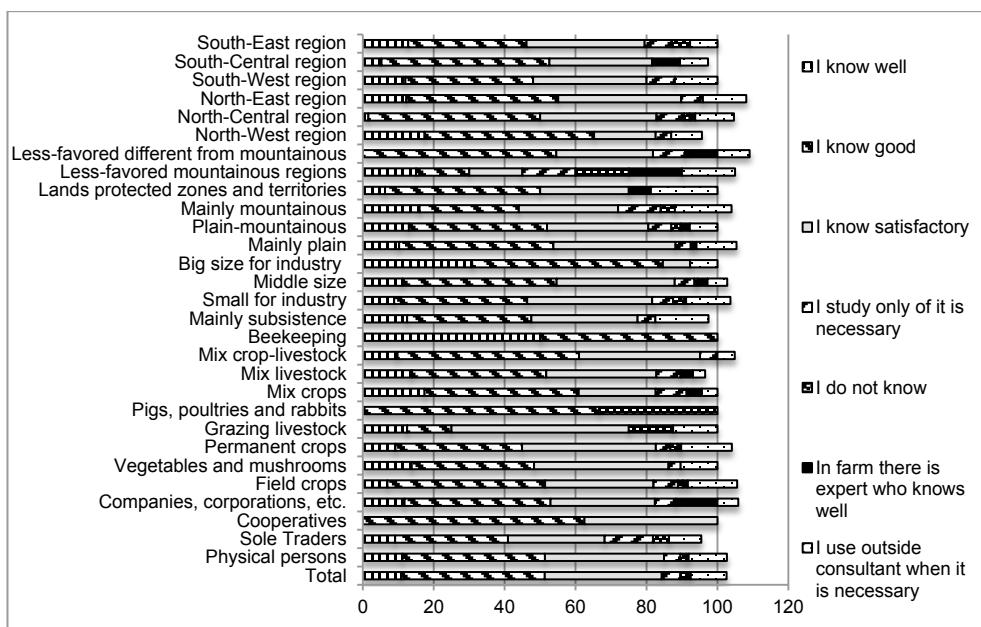
However, in a third of the farms, the level of competency in environmentally sustainable agriculture is “satisfactory”. The later means that the internal capability for the effective eco-management in the considerable portion of farms is low. The highest share of farms with such features are among the Cooperatives, small sized farms, those specialized in grazing livestock, vegetables and mushrooms and permanent

Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms

crops, and farms located in plain regions, in less-favored regions different from the mountainous, and in the North-East region of the country.

Figure 1

Extent of knowledge of principles of environmentally friendly agriculture in farms of different type and location* (%)



* Multiple answers.

Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

Furthermore, a good portion of the Sole Traders, farms specialized in pigs, poultry, and rabbits and grazing livestock, farms located in the less-favored mountainous regions, mainly mountainous regions, and the South-East region of the country indicate that they "do not know" the principles of environmentally-friendly agriculture. Moreover, some of the farms study the eco-principles "only if that is necessary", as a particularly big is the share of this type of farms among the Sole Traders, farms in the mountainous regions, and in the less-favored mountainous regions.

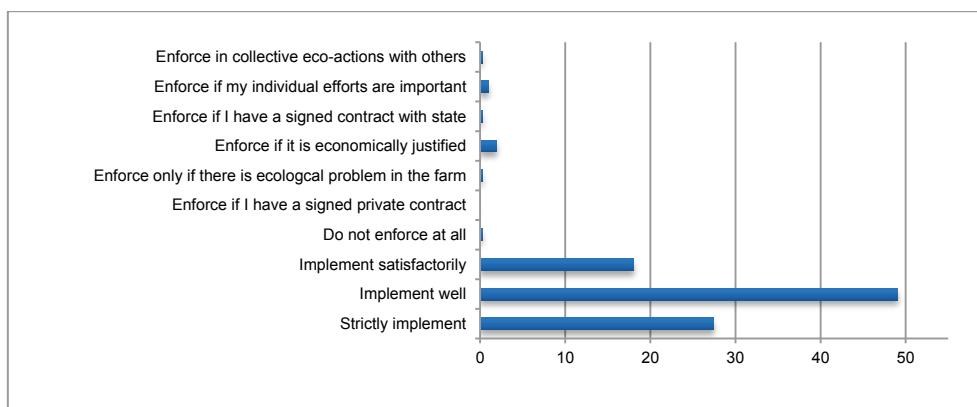
Therefore, in the future more efforts should be made to improve the eco-competency of farms in the later groups with a low eco-culture through education, training, consultation, advises, etc.

The eco-competency is a necessary, but not a sufficient condition for the effective eco-management. Due to various reasons (economic, technological, behavioral, etc.) and/or in different periods of time, the farmers do not always

implement strictly the principles of the environmentally friendly agriculture. According to the majority of surveyed farms they implement "well" or "completely" the eco-principles in agriculture (Figure 2). Nevertheless, the share of farms implementing these principles "satisfactorily" is not small, while those "not implementing at all" are a minority.

Figure 2

Extent and conditions of enforcement of principles of environmentally-friendly agriculture in farms (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

A small fraction of the surveyed Physical Persons indicate, that the implementation and enforcement of the eco-principles in the farm depends on certain conditions, such as the economic justification, the importance of eco-actions, an ecological problem in the farm, a contract with the state, or the joint actions with other agents. For instance, for 2,3% of the later farms this is the "economic justification", as these are mainly farms with a large size and farms predominantly for subsistence, specialized in field crops, vegetables and mushrooms, permanent crops, mix crops and mix livestock productions. A part of the Physical Persons (1,2%) implement eco-principles only "if their individual efforts are important", and those are entirely small farms in permanent crops. A quarter of the farms specialized in beekeeping enforce eco-principles "only if there is an ecological problem in the farm". A tiny portion of the Physical persons (0,4%) implements eco-principles "if there is a contract with the state", and those are exceptionally subsistence farms, specialized in mix crops production. Another small section of the Physical Persons (0,4%) points out implementing the eco-principles in case of "collective actions with others", and those are small farms in permanent crops and field crops.

For none of the farms the "existence of a private contract" is a condition for the implementation of eco-principles, which shows that this form is not important for the Bulgarian farms at the current stage of development.

Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms

To the greatest extent ("strictly" or "well") implement the principles for environmentally-friendly agriculture the large-scale farms (100%), the Cooperatives (87,5%) and the Companies, Corporations, etc. (82,3%), the farms specialized in beekeeping (100%), mix crop-livestock production (82,9%) and mix crops production (82,6%), and those located in the plain regions (77,9%), with lands in protected zones and territories (87,5%), less-favored mountainous regions (80%), and in the North-East (85,7%) and the South-West (80%) regions of the country.

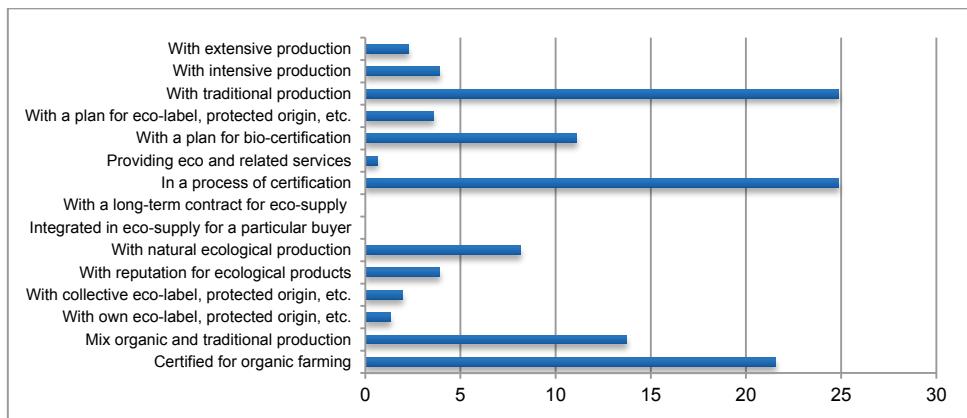
On the other hand, the share of farms "not enforcing" eco-principles is relatively smaller for the Sole Traders (63,6%), farms specialized in pigs, poultry and rabbits (33,3%) and vegetables and mushrooms (58,6%), those with a smaller size (73,5%), and farms located in the mountainous regions (72%), in less-favored regions different from the mountainous (54,5%), and in the North-West region of the country (69,6%).

The transition to officially certified organic production is a major form for the eco-management in Bulgarian agricultural farms. Here the eco-behavior of the agricultural producers is regulated and stimulated by the dynamics of market demands and the premium to the market prices of certified organic products. Simultaneously, the authenticity of products and the adequacy of the eco-activity with the officially set up standards is controlled by independent bodies.

Our survey has also confirmed, that a relatively bigger portion of the eco-active farms are already "certified for the organic production" and around a quarter of them are "in a process of certification" (Figure 3).

Figure 3

Share of farms applying different forms of eco-management (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

A part of the farms "experiment" with the organic agriculture along with the conventional production, as almost 14% of the surveyed inform that they are "with mix organic and traditional production", including 14,3% of the Physical Persons, 23,5% of the Companies, Corporations, etc., and 4,5% of the Sole Traders.

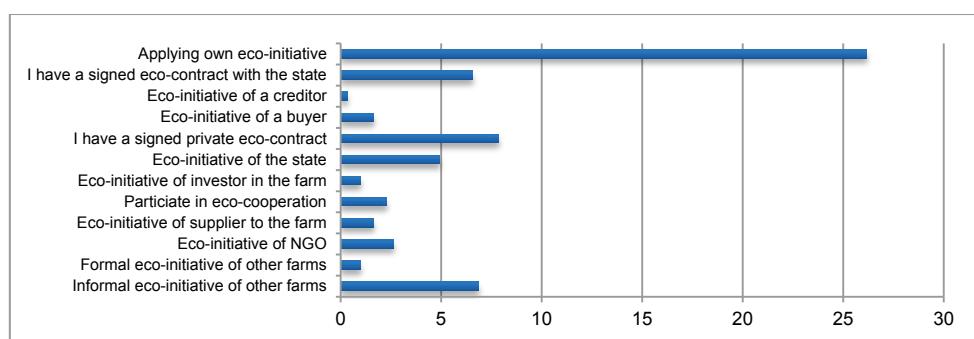
The other private and market forms for the eco-management are less used in the surveyed farms, predominately by the Physical Persons. For instance, merely 1,5% of the Physical Persons are “with own eco-label, protected origin, etc.”, 2,3% have “collective eco-label, protected origin, etc.”, and 0,8% “provide eco and related services”. At the same time none of the surveyed farms is neither “integrated for eco-supply for a particular buyer”, nor has any “long-term contract for eco-supply for a particular buyer”. Nevertheless, there are widely employed informal private and market forms for the eco-management as 9,3% of the surveyed Physical Persons point out that they are “with naturally ecologically pure production”, and 4,6%, of them having built a “reputation for ecologically pure products”.

In addition, a good portion of the farms has plans for a “bio-certification” (above 11%) or for a “eco-label, protected origin, etc.” (5,9% of the Companies, Corporations, etc., and 3,9% of the Physical Persons). About a quarter of the surveyed farms estimate that they are with a “traditional production”, including a three-quarters of the Cooperatives, 31,8% of the Sole Traders, 23,5% of the Companies, Corporations, etc., and 22,4% of the Physical Persons. A bigger share of firms characterize their production as “intensive” (13,6% of the Sole Traders and 17,6% of the Companies, Corporations, etc.), while among the Physical Persons this percent is 2,3% and zero for the Cooperatives. At the same time, only 5,9% of the surveyed Companies, Corporations, etc., and 2,3% of the Physical Persons describe their production as “extensive”.

A portion of the surveyed farms (with exception of the Cooperatives) also have their own initiatives or participates in another private, collective or state initiatives for the protection of the nature (Figure 4). For instance, 28,2% of the Physical Persons, 18,2% of the Sole Traders, and 17,6% of other type of firms “implement their own eco-initiatives”.

Figure 4

Share of farms participating in various initiative for protection of nature (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

Furthermore, some of the farms implement a contractual form as 9,3% of the Physical Persons report having “a signed a private eco-contract”, while 6,4% of the

Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms

Physical Persons, 5,9% of the Companies, Corporations, etc., and 4,5% of the Sole Traders having "a signed an eco-contact with the state".

A part of the farms participate in the eco-initiatives of other farms and organizations. For 8,1% of the Physical Persons this is "informal initiative of other farms"; for 17,6% of the Companies, Corporations, etc., and 4,5% of the Sole Traders, and 3,9% of the Physical Persons that is an "eco-initiative of the state"; and for 5,6% of the Companies, Corporations, etc., and for 1,5% of the Physical Persons this is an "eco-initiative of the supplier to the farm".

Besides, a small fraction of the Physical Persons participate in an "eco-initiative of a non-governmental organization" (3,1%), "eco-initiative of a buyer" (1,9%), "formal eco-initiative of other farms" (1,2%), "eco-initiative of the investor in the farm" (1%), and "eco-initiative of a creditor" (0,4%). Also a portion of the surveyed Companies, Corporations, etc. (5,9%), and Physical Persons (1,9%) report that "participate in an eco-cooperative". The later farms use the cooperative form for realization of a higher ("collective") eco-effect or as a necessary condition for the participating in some public or private initiative (program).

Certified for the organic production, in a process of bio-certification or with a plan for the bio-certification are entirely the farms of Physical Persons and Sole Traders, where each second applies ("officially certified" or "in transition to") the norms of the organic agriculture. On the other hand, none of the Cooperatives, Companies, Corporations, etc. is using or is planning that particular form of eco-management.

The greatest part of the certified for the organic production is among the farms specialized in the permanent crops (39,8%), vegetables and mushrooms, (20,7%), mix livestock production (24,1%), and mix crop-livestock production (19,5%). At the same time, the share of farms with complete certification among those specialized in field crops and mix crops production is small (accordingly 5,5% and 8,7%), while none of the farms with "pure" livestock specialization (grazing livestock, pigs, poultry, and rabbits, and beekeeping) has been officially bio-certified.

Simultaneously, in a process of organic certification are farms of all type of specialization, as the biggest share is among the groups specialized in beekeeping (75%), permanent crops (37,7%), mix livestock production (34,5%), and pigs, poultry and rabbits (33,3%). Therefore, the majority of surveyed farms specialized in permanent crops (77,5%), beekeeping (75%), and mix livestock (58,6%), and a good portion of those specialized in mix crop-livestock production (46,3%), vegetables and mushrooms (37,9%), and pigs, poultry and rabbits (33,3%) practically implement ("officially" or "are in a transition to") the principles of the organic agriculture.

What is more, a part of the farms with different specialization have plans for the bio-certification, with the exception of those in grazing livestock, and pigs, poultry and rabbits. Consequently, in a near future, all farms specialized in beekeeping, and almost all holdings in the permanent crops, will apply the organic form of eco-management.

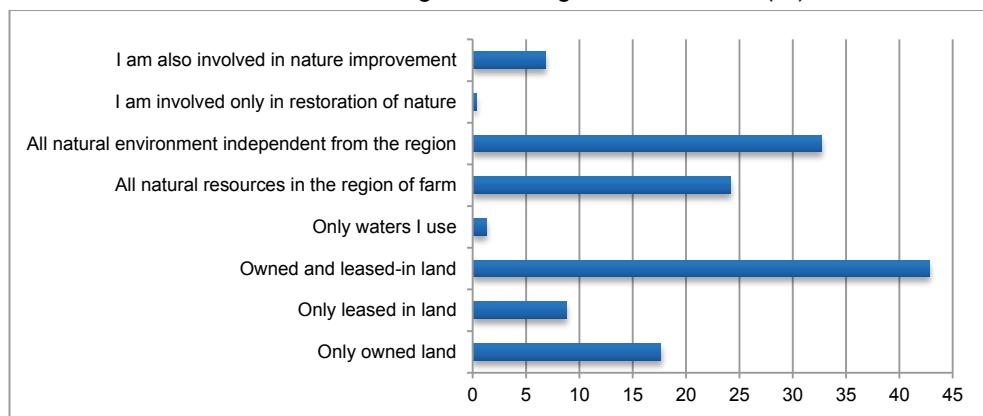
The largest part of the farms certified for the organic production or in the process of bio-certification are small and middle sized farms for the sector. On the other hand, while the share of large-scale bio-certified farms is similar to that of small and middle sized, none of them is in a process or with a plan for bio-certification. The share of bio-certified farms among those for subsistence is small, but many of them are in a process or with a plan for bio-certification. Therefore, in the near future every second of the "non/semi-market" farms (predominately for subsistence) will apply this "market-oriented" form of eco-management.

The share of farms with bio-certification, in a process of certification, or with a plan for bio-certification, in the overall number of farms in the plain-mountainous regions is in a more advanced stage. The same is true for the farms with lands in protected zones and territories, and in the less-favored mountainous regions in contrast to the farms in less-favored regions, different from the mountainous where there is still no bio-certified farm. The South-West region is with the greatest share of farms, which are certified for the organic production. In the other regions of the country, the portion of farms in the process of bio-certification is considerable, with the exception of the North-West region with a comparatively small fraction of the farms implementing (officially or in transition to) the norms of organic agriculture.

The scope of the eco-management is not equal to all of the surveyed farms (Figure 5). For instance, for almost 18% of the farms the cares for protection of the natural environment are focused "only on owned land", including for 19,3% of the Physical Persons, 13,6% of the Sole Traders, and 12,5% of the Cooperatives.

Figure 5

Scale of eco-management in agricultural farms* (%)



* Multiple answers.

Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

A portion of the farms are looking after protection "only of leased-in land", and the latter concerns 12,5% of the Cooperatives, 9,3% of the Physical Persons,

and 9,1% of the Sole Traders. However, the greatest share of the farms concentrate their efforts on the protection of the “owned *and* leased-in land”, as such approach apply 64,7% of the surveyed Companies, Corporations, etc., 62,5% of the Cooperatives, 40,9% of the Sole Traders, and 40,5% of the Physical Persons. Also some small fraction of the Companies, Corporations, etc. (5,9%) report focusing its care “only on waters which they use”.

Besides, a considerable portion of the surveyed farms take care for “all natural resources in the region of the farm”, including 25,9% of the Physical Persons, 29,4% of the Companies, Corporations, etc., and 9,1% of the Sole Traders. What is more, for 32,6% of the surveyed farms the cares for the protection of natural environment cover the “natural environment as a whole independent from the region”, including for a half of the Cooperatives, 32,4% of the Physical Persons, 29,4% of the Companies, Corporations, etc., and 27,3% of the Sole Traders.

A small portion of the Physical Persons are “only involved in restoration of the natural environment”. A little bit bigger fraction of the surveyed farms “are involved also with the improvement of the natural environment” (6,9%), including 12,5% of the Cooperatives, 6,6% of the Physical Persons, 5,9% % of the Companies, Corporations, etc., and 4,7% of the Sole Traders.

Factors for eco-management in agricultural farms

The different ideological, economical, market, public, etc. factors in various extent stimulate or restrict the activities of agricultural producers for the protection of natural environment.

To the greatest extent the eco-activity of a big part of the surveyed farms is stimulated by: the “personal conviction and satisfaction of farmers from the eco-activity”, farm “participation in the public support programs”, “received direct public subsidies”, “professional eco-training of the farmer and the hired labor”, “market competition”, “access to the farm and eco-advises”, “possibilities to increase profit”, “eco-benefits for your farm in the longer-term”, and “European Union policies” (Figure 6).

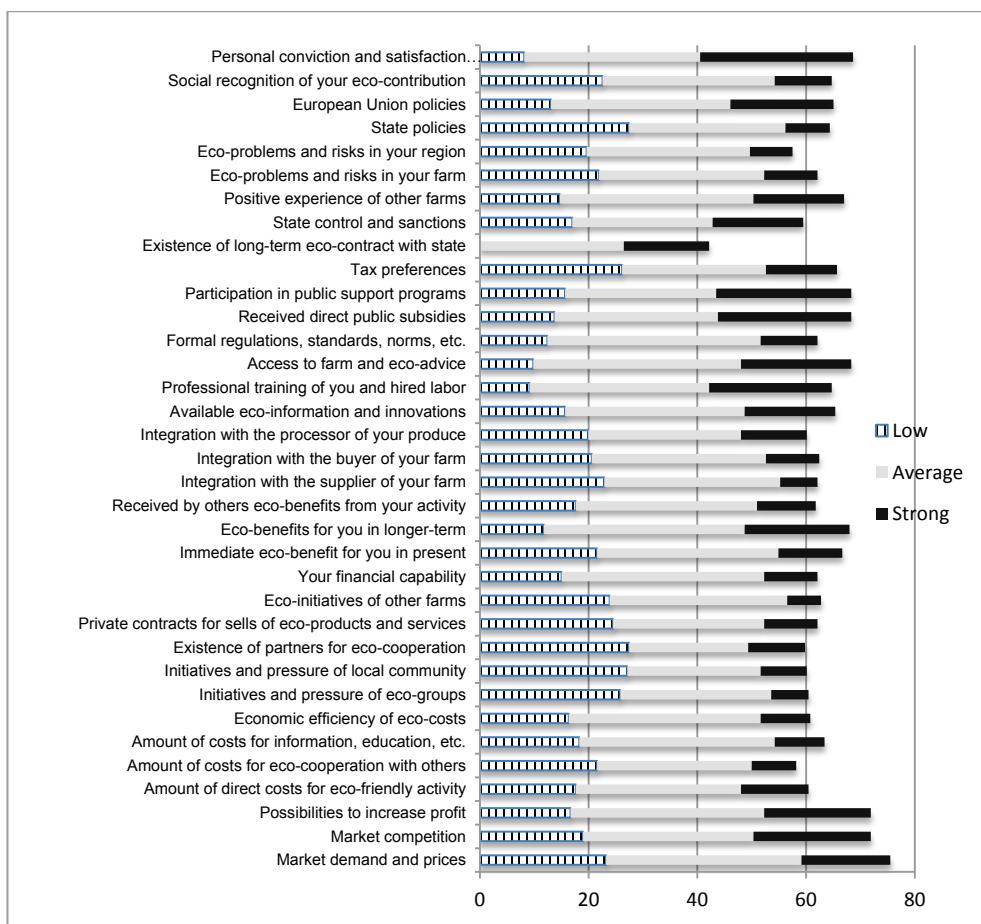
For the different type of farms there is a considerable variation in ranging of the factors, which stimulate their eco-activity. For instance, the eco-actions of the most Physical Persons to the greatest extend are stimulated by: the “personal conviction and satisfaction of the farmer from the eco-activity” (29%), “participation in the public support programs” (23,5%), “received direct public subsidies” (22,4%), “professional eco-training of the farmer and the hired labor” (21,6%), “access to the farm and eco-advises” (20,8%), “market competition” (20,5%), and “possibilities to increase profit” (20,5%).

The eco-actions of the majority of the Sole Traders to the greatest extent are stimulated by: the “participation in the public support programs” (50%), “professional eco-training of the farmer and the hired labor” (45,4%), “received direct public subsidies” (36,4%), “integration with the processor of the produce” (31,8%), “personal

conviction and satisfaction of the farmer from the eco-activity" (27,3%), "European Union policies" (27,3%), "possibilities to increase profit" (22,7%), "economic efficiency of eco-costs" (22,7%), "immediate eco-benefit for the farm in the present" (22,7%), "eco-benefit for the farm in the long run" (22,7%), "integration with the supplier of the farm" (22,7%), "available eco-information and innovations" (22,7%), and "tax preferences" (22,7%).

Figure 6

Extent in which eco-activities of farms is stimulated by various factors (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

For the most Companies, Corporations, etc. the factors, which mostly stimulate the eco-actions are: the "received direct public subsidies" (47,1%), "market competition"

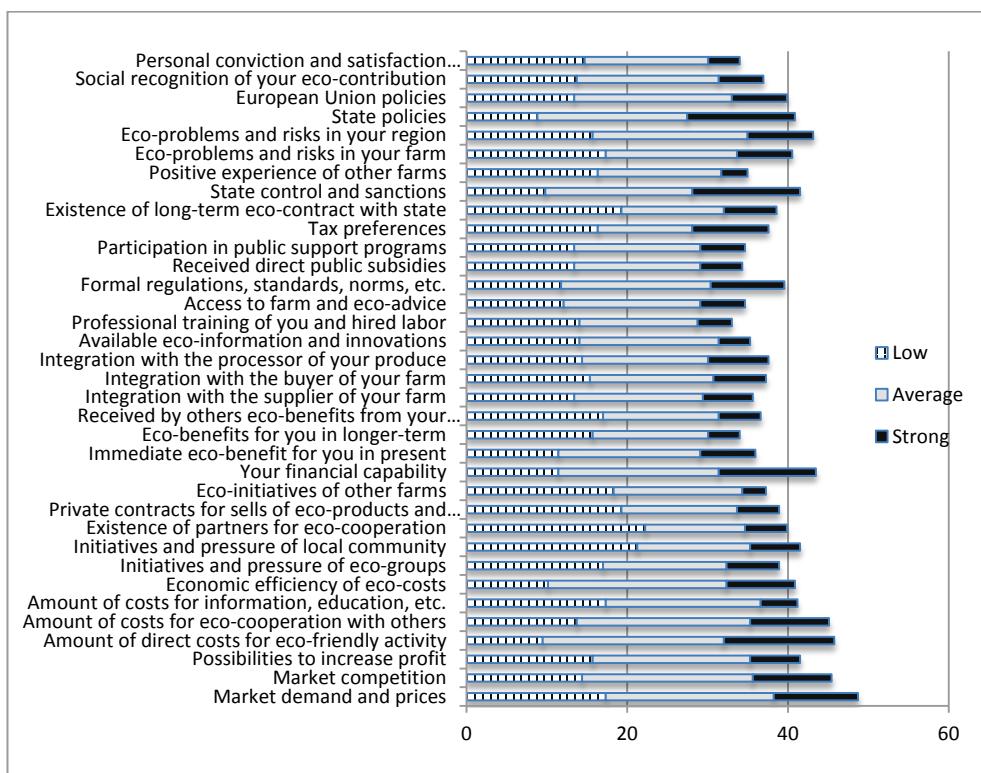
Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms

(41,2%), “European Union policies” (41,2%), “state control and sanctions” (35,3%), “eco-benefit for the farm in the long run” (35,3%), “personal conviction and satisfaction from the eco-activity” (29,4%), “immediate eco-benefit for the farm in the present” (23,5%), “market demand and prices” (23,5%), “participation in the public support programs” (23,5%), “access to the farm and eco-advises” (23,5%), “financial capability of the farm” (23,5%), and “social recognition of the eco-contribution of the farm” (23,5%). For the Cooperative farms there have not been reported factors strongly stimulating and restricting eco-activities, which are common for the majority of this type of holdings.

According to the biggest part of the surveyed farms their eco-activities to the greatest extent is restricted by the following factors: the “amount of direct costs for eco-friendly activity”, “state control and sanctions”, “state policies”, “financial capability of the farm”, “market demand and prices”, “market competition”, and “amount of costs for eco-cooperation with others” (Figure 7).

Figure 7

Extent in which eco-activity of farms is restricted by various factors (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

For the different type of farms the factors, which mostly restrict the eco-activity are quite specific. The eco-actions of the biggest part of the Physical Persons to the greatest extend are restricted by: the "amount of direct costs for eco-friendly activity" (14,3%), "state control and sanctions" (14,3%), "state policies" (13,9%), "financial capability of the farm" (12,7%), "market competition" (10,4%), and "tax preferences" (10,4%). For the most part of the Sole Traders the eco-activity to the greatest extent is restricted by: the "amount of direct costs for ecofriendly activity" (9,1%), "financial capability of the farm" (9,1%), "market competition" (9,1%).

For the most Companies, Corporations, etc. the dominant obstacles for the eco-activities are: the "amount of costs for eco-cooperation with others" (29,4%), "official regulations, standards, norms, etc." (23,5%), "state policies" (23,5%), "amount of direct costs for ecofriendly activity" (17,6%), "immediate private eco-benefits in the present moment (17,6%), "private eco-benefit in the long run" (17,6%), "eco-benefits from your activity received by others" (17,6%), "access to the farm and eco-advises" (17,6%), "existence of a long-term contract with the state" (17,6%), "economic efficiency of eco-costs" (11,8%), "availability of partners for eco-cooperation" (11,8%), "financial capability of your farm" (11,8%), "integration with the processor of your produce" (11,8%), "available ecological information and innovations" (11,8%), "professional eco-training of the farmer and the hired labor" (11,8%), "state control and sanctions" (11,8%), "environmental problems and risks in your farm" (11,8%), and "tax preferences" (11,8%).

The incentives and restrictions identified above for the different types of agricultural farms are to be taken into account in the process of improvement of the public policies and programs for agro-ecology and eco-management.

The public support with diverse instruments of the EU CAP is an important factor for the improvement of eco-management of agricultural farms in the country.

For instance, the direct Area base payments are linked with the requirement to "keep farmland in good agronomical and ecological state", the participation in the measures of the NPARD is associated with the compliance of the "good agricultural practices" (including appropriate protection of soils, waters, biodiversity, animal welfare, etc.), the involvement in the "environmental measures" of the NPARD aims at implementation of higher eco-standards in comparison to the good agricultural practices, etc.

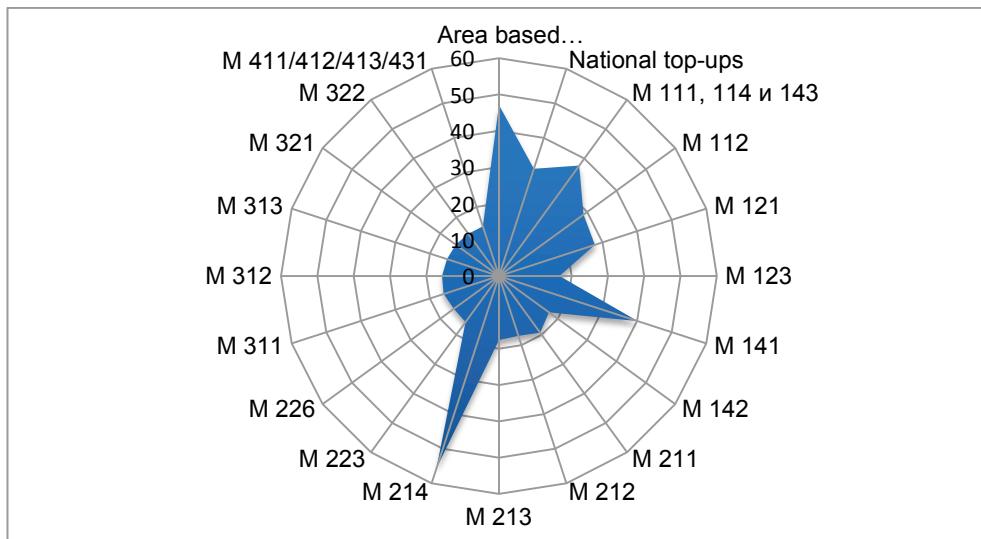
What is more, the public intervention (subsidizing, zoning, mandatory eco-norms and standards, market support, etc.) leads to development of diverse bilateral, trilateral, hybrid, etc. forms of governance of the agrarian sphere as well as of the eco-management in the sector. All they let improve the overall and the environmental protection capabilities of agricultural farms, and conserve, restore and/or improve natural resources through agricultural activity. In particular, the public subsidies make "economically possible" the agricultural activity in "less-favored" regions and in protected zones and territories (national parks, reserves, etc.) supporting conservation of the soil fertility, natural biodiversity, services of (agro)eco-systems, etc.

Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms

The received public support by the surveyed farms with higher eco-activity is relatively higher than the average in the country for the farms of a similar type and location⁵. Most of the farms received in the past or are currently receiving support through Measure 214 "Agro-environmental payments" of the NPARD, the Direct Area-based payments from the EU, Measure 141 "Semi-subsistence farming" and Measures 111, 114 and 143 "Professional training and advise", the National top-ups for products, livestock, etc., Measure 112 "Setting up of farms young farmers" (28,8%), and Measure 121 "Modernization of agricultural holdings" (Figure 8). For other Measures of the NPARD the shares of participating farms in the forms of direct public support in relatively small.

Figure 8

Share of farms supported with different instruments of EU CAP (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

Nevertheless, compared to the rest of the farms in the country, the "eco-active" farms take advantage to a greater extent from the "environmental measures" of the NPARD such as Measure 214 "Agro-environmental payments", Measure 211 "Natural handicap payments to farmers in mountain areas", Measure 212 "Payments to farmers in areas with handicaps, other than mountain areas", and Measure 213 "Payments for NATURA 2000 for farmlands".

⁵ The assessment of the level and impact of the support of the agricultural farms of different type in the country with individual instruments of the EU CAP is done by *Bachev H, N. Koteva and M. Mladenova* 2014. Effects from applying European policies on agricultural farms in Bulgaria. - Economics-21 Magazine, N 1.

The actual public support with the various mechanisms of the EU CAP to farms of different juridical type is quite different. For instance, a comparatively higher share of the Companies, Corporations, etc. have taken advantage of the Area-based payments (70,6%), Agro-environmental payments (70,6%), and the National top-ups for products, livestock, etc. (47,1%). On the other hand, the relative portions of the beneficiaries from the Measures 111, 114 и 143 "Professional training and advises" is higher for the Sole Traders (40,9%) and the Physical Persons (39%), while of the Measure 141 "Semi-subsistence farming" for the Physical Persons (43,6%). The surveyed Cooperatives are leaders only for the Measure 121 "Modernization of agricultural holdings" (37,5%), while their relative share is lower for the "area-based payments" and the "national top-ups" (12,5%), and Measures 112 "Setting up of young farmers" (12,5%), 213 "Payments for NATURA 2000 for farmlands" (12,5%) и 214 "Agri-environmental payments" (25%), and without beneficent for all other measures from the NPARD.

There is also a great differentiation in the support through various measures for the farms with different specialization, size and location. For instance, to the largest extent from the area-based payments have been taking advantage the farms specialized in mix crops-livestock (63,4%), in less-favored regions different from the mountainous (63,6%), and those with lands in protected zones and territories (62,5%). Simultaneously, the relative portion of the beneficiaries from the direct area-based European subsidies for the farms specialized in mix livestock (24,1%), beekeeping (25%), vegetables na mushrooms (34,5%) is lower or zero (pigs, poultry and rabbits).

Likewise, comparatively the biggest share of the beneficiaries of the "agro-environmental payments" are among the Physical Persons (56,4%), large-scale farms (61,5%) and those with lands in protected zones and territories (75%), and farms specialized in field crops (66,7%), mix crops-livestock production (63,4%), and mix livestock production (62,1%). At the same time, a relatively smaller-share of farms specialized in vegetables and mushrooms (34,5%) and grazing livestock (37,5%), and none in these in pigs, poultry and rabbits have received this type of subsidy.

In another main eco-measure "Natural handicap payments to farmers in mountain areas" the greatest share of the beneficiaries are among the Physical Persons (20,5%), farms specialized in vegetables and mushrooms (27,6%), predominantly subsistence holdings (37,5%), farms with lands in protected zones and territories (56,2%) and located in less-favored mountainous regions (40%). Simultaneously none of the farms specialized in pigs, poultry and rabbits, and beekeeping, and relatively a smaller portion of the farms in grazing livestock (12,2%) and large size (7,7%) have got this type of payments.

There is also a great variation in the support by the individual measures in different regions of the country. For example, the relative share of the beneficiaries of the Area-based payments in the North-West and the North-East regions are higher than in the other regions of the country – accordingly 56,5% and 53,1% of the surveyed farms. On the other hand, the beneficiaries of the National top-ups from the South-Central and the South-East regions are relatively more than in the other regions of the country – accordingly 42,1% и 41% of the farms. Likewise, the North-West region,

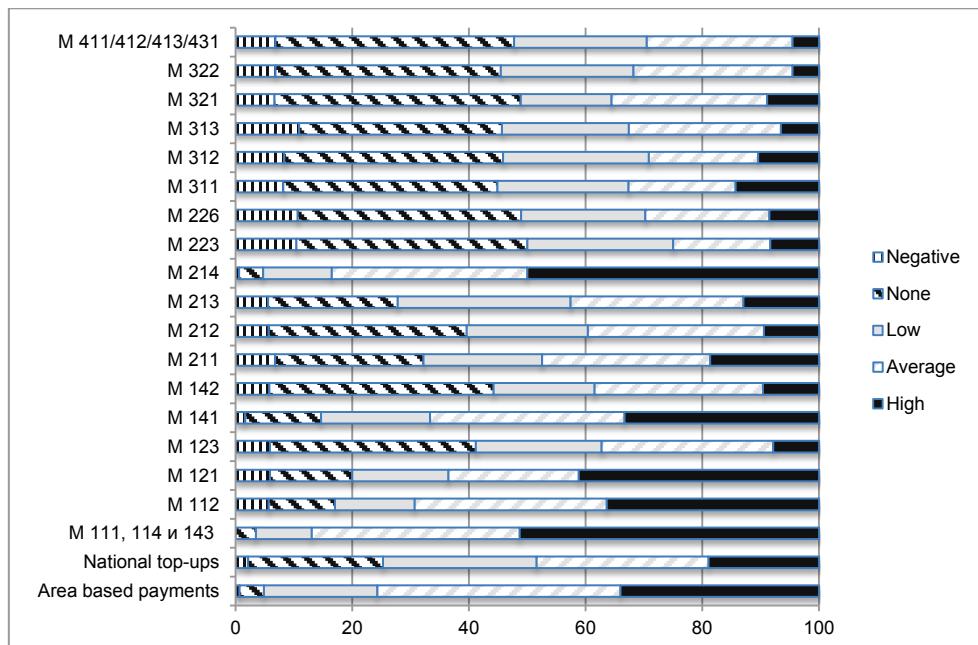
Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms

South-West region and South-East region are among the leaders regarding the numbers of supported farms by majority of the NPARD measures, including the special "eco-measures". For instance, the biggest share of farms with "Agro-environmental payments" and "Natural handicap payments to farmers in mountain areas" are in the South-East (66,7% and 33,3% correspondingly) and the North-West (60,9% and 30,4% correspondingly) regions. On the other hand, the North-East and the South-Central regions are among the leaders only for one of the measures (accordingly Measure 141 and Measures 111, 114 и 143), while the North-Central region for none of the public support instruments.

The individual mechanisms for support of the EU CAP affect unequally the agricultural farms, which received or are receiving public support (Figure 9). According to the majority of surveyed farms, the biggest ("average" or "strong") impact on their farms is due to Measures 111, 114 и 143 "Professional training and advices", Measure 214 "Agro-environmental payments", "Direct Area-based subsidies by the EU", Measure 112 "Setting up of young farmers", Measure 141 "Semi-subsistence farming", Measure 121 "Modernization of agricultural holdings", "National top-ups for products, livestock, etc." and Measure 211 "Natural handicap payments to farmers in mountain areas".

Figure 9

Scale of impact on supported farms of different instruments of EU CAP (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

The impact of the remaining instruments of the CAP on the greatest part of the surveyed beneficiaries is "low" or "none". What is more, a part of the farms evaluate the impact of the public support instruments on their holdings as "negative". The later concerns more than 10% of the beneficiaries from the Measure 223 "First afforestation of non-agricultural land", Measure 226 "Restoring forestry potential and introducing prevention actions", and Measure 313 "Encouragement of tourism activities".

The impacts of the eco-measures of the NPARD on surveyed farms of different type and location is dissimilar. For instance, for the two-third of the Sole Traders and the Cooperatives, supported in the past or currently with the Measure 214 "Agro-environmental payments", the impact of that instrument on their farms is "strong". Likewise, that measure effect is strong on the majority of farms specialized in the fields crops (64,6%), grazing livestock (66,7%), mix livestock production (61,1%), mix crop-livestock production (57,7%), the large scale farms (87,5%), and the farms located in less-favored mountainous regions (66,7%) and the North parts of the country (correspondingly for the North-West region - 64.3%, the North-Central region - 56.8%, and the North-East region - 55.6%). For the remaining fractions of the farms the impact of the agro-environmental payments is of lower significance. Moreover, according to one fifth of the supported farms in vegetables and mushrooms, and a good portion of predominately subsistence farms (17,4%), as well as farms situated in the South-West region of the country (18,2%) these type of payments has got no impact at all.

Similarly, according to the bulk of the supported farms in the less-favored mountainous regions (75%), those with lands in the protected zones and territories (44,4%), the Sole Traders (33,3%), the farms specialized in permanent crops (36,8%), and the holdings located in the South-West region of the country (37,5%), the impact of the Measure 211 "Natural handicap payments to farmers in mountain areas" on their farms in "strong".

Nevertheless, for the greatest part of the farms, the impact of these type of payments is "neutral", including for all of the supported Companies, Corporation, etc., a three-quarters of the specialized in mix crops production, 38,5% of the farms in field crops and 37,5% in vegetables and mushrooms, 37,4% of the holdings located in plain regions, a third of farms with middle sizes, with lands in protected zones and territories, and in less-favored regions different from the mountainous, 26,7% of the predominately subsistence farms, 22,6% of the Physical Persons, 22,2% of the mix crops-livestock holdings, and a considerable portion of the beneficiaries in the North-West (57%), North-Central (44,4%), North-East (40%) and South-Central (37,5%) regions of the country.

Furthermore, for a significant part of the beneficiaries the effect of that type of support on their farms is "negative", including for all large-scale holdings, one-third of the Sole Traders, 23,1% of the farms in the South-East region of the country, each fifth of the farms with mix livestock production, and 15,4% of the farms specialized in field crops.

Efficiency and perspectives of eco-management in agricultural farms

Diverse activities of the agricultural farms is associated with positive, negative or neutral impacts on the different components of the natural environment (soils, waters, air, biodiversity, climate, etc.).

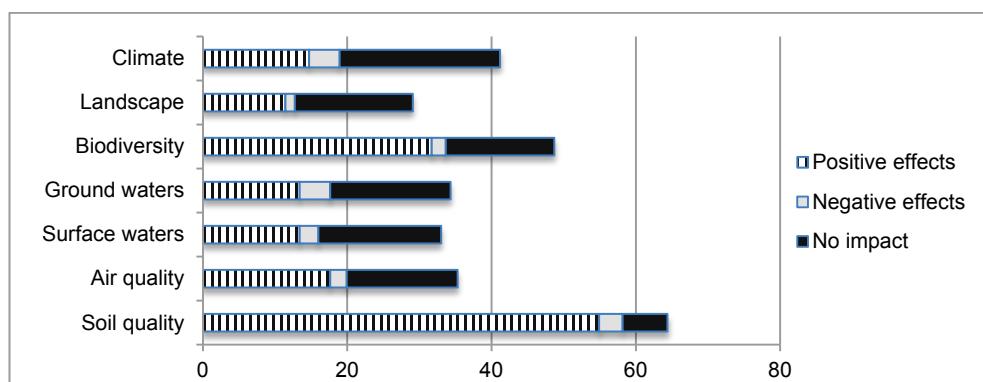
According to the majority of respondents to that question (74,8% of surveyed farms and 87,1% of the surveyed farms with crop specialisations), the crop production activity of their farms is associated with “positive effects on soil quality” (86%). A good part of the surveyed farms also believe that their crop production activity is associated with positive effects in terms of biodiversity (37,5%), air quality (27,1%), climate (21%), surface (18,3%) and ground (17,9%) waters, and landscape (15,7%). In addition, the majority of respondents believe that their crop production activity does not affect the climate (30,1%), ground (24%) and surface (22,3%) waters, and landscape (20,5%). Furthermore, a relatively small portion of the farms thinks that their crop production activity is associated with “negative effects” in relation to the different elements of the natural environment. The greatest is the share of the farms, which believe that their crop activity affects negatively the climate (6,5%), soil quality (5,7%), and surface waters (5,2%).

According to the most of the respondents (24.8% of the surveyed farms and 88,2% of the farms, specialized in livestock-breeding), the livestock activity of their farms is associated with positive effects on biodiversity (66,7%) and soil quality (65,3%). A good portion of the holdings also believe that this type of activity is associated with positive effects in relation to the climate (25,3%), landscape (17,3%), surface and ground waters (14,7%), and air quality (13,3%). The majority of farms also suggest that their livestock activity does not affect the climate (48%), air quality (42,7%), ground (40%) and surface (38,7%) waters, and landscape (32%). However, a relatively big share of the holdings believes that their livestock activity is associated with “negative effects” in terms of air quality (10,7%), surface waters (9,3%), ground waters (8%), and climate (6,7%).

According to a good part of eco-active farms, the overall activity of their farms is associated with positive effects in relation to soil quality and biodiversity (Figure 10). Also not so small fraction of the farmers believe that their activity has positive effects for the air quality, climate, surface and ground waters, and landscape. The majority of the respondent farms to that question (64,4% of all the surveyed farms) also think that their overall activity does not affect the climate, surface and ground waters, landscape and air quality. Only a small fraction of the surveyed farms believe that their overall activity is associated with negative effects related to the natural environment, and these is mostly true for the negative impact on climate and ground waters.

Figure 10

Impact of the overall activity of agricultural farms on individual components of natural environment (%)

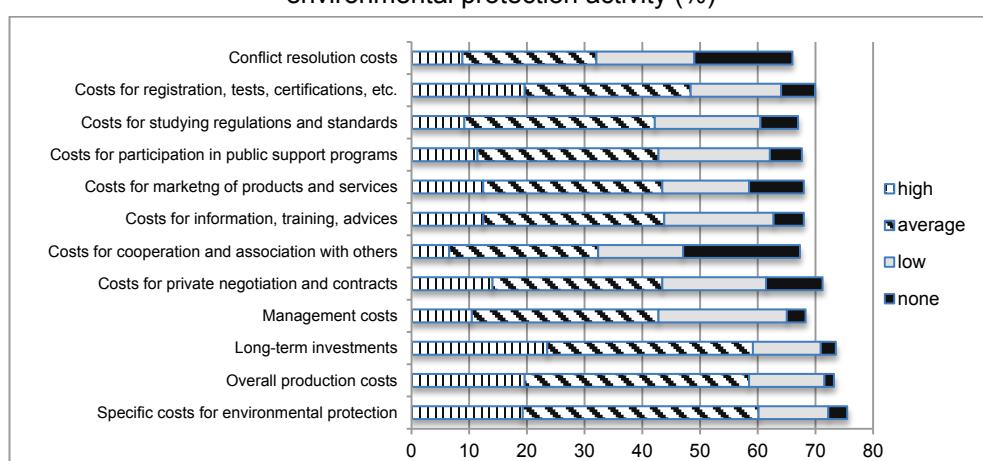


Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

The eco-management in the agricultural farms is associated with inevitable augmentation of the production and the transaction costs of different type. For a big part of the surveyed farms their natural environment protection activity is connected with a "high" augmentation of long-term investments, overall production costs, expenditures for registration, tests, certification, etc., and specialized costs for the conservation of natural environment (Figure 11).

Figure 11

Extent of augmentation of costs of agricultural farms associated with environmental protection activity (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

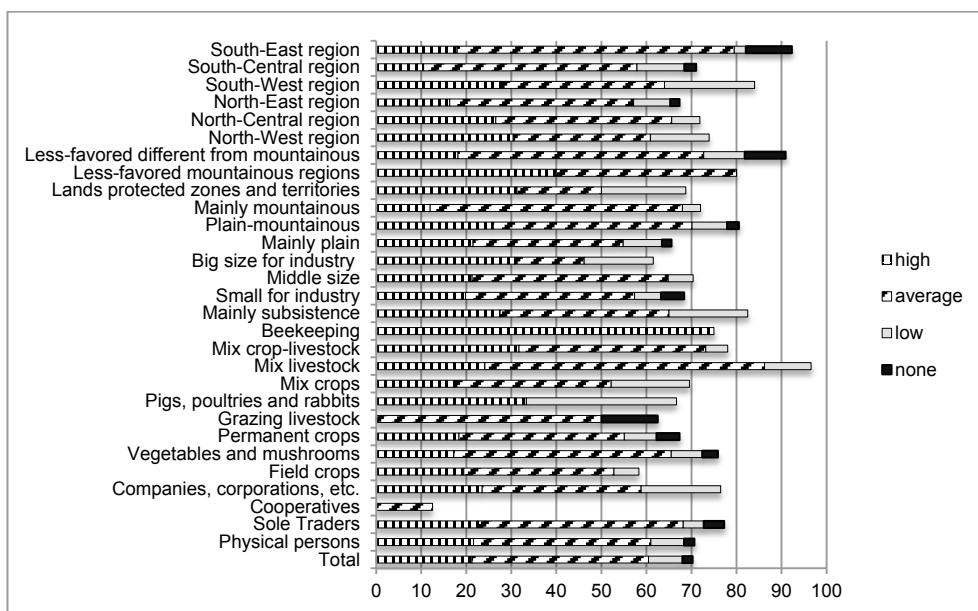
Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms

Also for the majority of farms, their eco-management is associated with "average" growth in the specialized costs for the protection of natural environment, the overall production costs, long-term investments, costs for studying the official regulations and standards, the overall management costs, costs for acquiring information, training, and consultations, costs for marketing of products and services, costs for participation in the programs for public support, costs for private negotiations and contracts, costs for registrations tests, certifications, etc., costs for cooperation with others, and the costs for resolutions of disputes and conflicts.

According to the predominate portion of the surveyed farms, their natural environment protection activity is also associated with the augmentation of farm economic efficiency, as for around one fifth of them that is to a "great" extent, for majority in "average" extent, and for a smallportion in "insignificant" extent (Figure 12).

Figure 12

Share of farms in which environmental protection activity is associated with increasing of economic efficiency (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

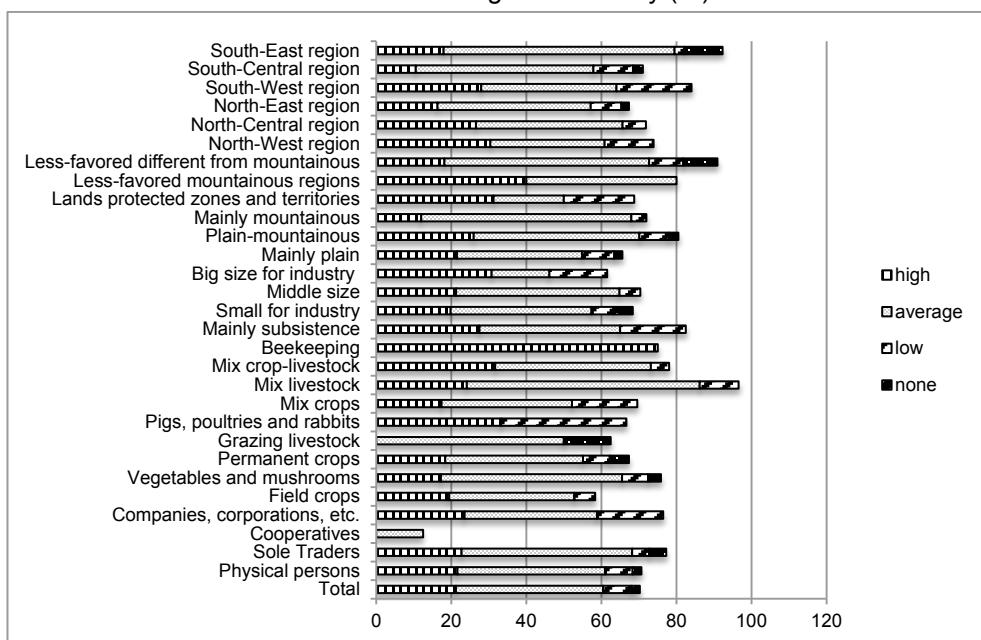
The eco-activity of farms leads to increasing the economic efficiency for the Sole Traders, the farms specialized in beekeeping, mix livestock production , and pigs, poultry and rabbits, and the holdings located in less-favored mountainous regions, and in the South-East, North-Central and South-West regions of the country.

At the same time, for a relatively greater portion of the farms specialized in grazing livestock and permanent crops, the holdings with smaller size for the industry, and those located in less-favored regions different from the mountainous, and in the South-East region of the country, the eco-activity is not connected with any positive change in the economic efficiency.

According to the majority of surveyed farms, their natural environment protection activity is also associated with the augmentation of ecological efficiency of the farm, as for more than 21% of them that is in a "high" extent, for majority of them in "average" extent, and for a small fraction in "small" extent (Figure 13).

Figure 13

Share of farms, in which environmental protection activity is associated with increase in ecological efficiency (%)



Source. Survey with agricultural producers, May 2014.

The eco-activity of farms leads to increasing in farm ecological efficiency for a relatively large portion of the farms, specialized in beekeeping, pigs, poultry and rabbits, and mix crops-livestock production, large-scale holdings, and the farms located in less-favored mountainous regions, those with lands in protected zones and territories, and the farms in the North-East and the South-West regions of the country. On the other hand, for a good fraction of the holdings specialized in grazing livestock, those located in less-favored mountainous regions and with a small size for the industry, the eco-activity is not connected with any change in the ecological efficiency.

Forms, factors and efficiency of eco-management in Bulgarian farms

The eco-active farms have various plans (intentions) for the eco-management in near future.

The greatest part of the surveyed farms (43,8%) does not foresee any change in their eco-activity in the near future. However, a considerable fraction of them (31%) intend to "expend the current eco-activities". At the same time, the share of farms, which are planning to restrict their current eco-activity is insignificant (1,3%).

In the near future, a relatively great number of farmers have intentions to "participate in the agro-environmental measures of the NPARD" (32%), for "eco-registration and certification" (16%), for "receiving the "area-based green payments' from the EU" (13,7%), and for "introduction of new eco-products" (13,7%). Also a good portion of the farms plan to "introduce new eco-services" (6,5%), "direct marketing of eco-products" (6,2%), and "participate in eco-cooperation with other farms" (5,5%). Furthermore, a relatively smaller fraction of the surveyed farms intend to "participate in eco-initiatives of other farms" (3,3%), "integrate closely with a trader of eco-products" (2,6%), "integrate closely with an eco-exporter" (2,6%), "participate in eco-association with non-farmers" (2,3%), and to "integrate closely with an eco-processor" (0,6%). Besides, a considerable share of the farms (12,1%) indicates to have a "plan for eco-actions in a more distant future".

Conclusion

The structure of eco-active farms is similar to the real structure of the farms in Bulgaria with more massive presence of farms specialized in the permanent crops, compared to the other farming activities. The owners and/or managers of most of the eco-active holdings are young farmers, indicating a considerable interest of this group of producers toward the amelioration of environmental efficiency of farms. Majority of eco-active farms are in regions with usual environmental problems, while recurrent droughts are the most frequent ecological problems of the farms. Almost 7% of the farmers are not aware of the environmental problems in the location of their farms. The biggest part of the eco-active farmers have a little "farming experiences" proving that the specific issue of the "eco-management" is new for most of the Bulgarian farms.

The majority of eco-active farmers know and implement well the principles of eco-friendly agriculture. With the greatest internal knowledge capability are the Cooperative farms. With the lowest knowledge capability are small sized farms, holdings specialized in grazing livestock, vegetables and mushrooms, permanent crops, pigs, poultry, and rabbits, and farms located in mountainous regions and in the Southeast region of the country. *Therefore, more efforts are required to improve the eco-competency of farms in the groups with a low eco-culture through education, training, consultation, advises, etc.*

Some farms improve their eco-capability by employing an expert or using an external consultant. Internal integration is the most popular for Companies, Corporations, etc. while the external supply for the Physical Persons and the Sole Traders, the farms which are predominately for subsistence and small sized, and those specialized in permanent crops, field crops, grazing livestock, and vegetables and

mushrooms, as well as farms located in the mountainous regions and with lands in protected zones and territories.

The majority of eco-active farms implement well or accurately the eco-principles in agriculture, while 18% of them implement the principles satisfactory. For some Physical Persons the implementation is associated with certain conditions such as economic rationale , importance of the eco-actions, existing environmental problem in the farm, a public contract, or joint actions with other agents.

A good portion of the eco-active farms are certified or in a process of certification for the organic production, while others "experiment" with organic production along with the conventional farming. Certified for the organic production, in a process of bio-certification or with a plan for the bio-certification are entirely the Physical Persons and the Sole Traders. Majority of farms specialized in permanent crops, beekeeping, and mix livestock, and a good portion of those specialized in mix crop-livestock production, vegetables and mushrooms, and pigs, poultry and rabbits practically implement (officially or in a transition to) the principles of the organic agriculture. Most of these holdings are small and middle sized. The Northwestern region of the country is with the biggest share of farms implementing the norms of organic agriculture.

Other market, private, and collective forms of eco-management such as own or collective eco-label, protected origin, supply of eco and related services, establish good reputation, participation in diverse private, collective and public initiatives are less frequently employed, explicitly by the Physical Persons. Nevertheless, informal forms such as ecologically clean production or established reputation are widely used. Some farms (with exception of Cooperatives) have own or participate in another private, collective or state initiatives for environmental protection, as some are with a signed private or public eco-contract. A small fraction participate in eco-initiatives of the state, supplier of the farm, non-governmental organization, a buyer, investor in the farm, creditor, formal or informal initiative of other farms, or participate in eco-cooperative.

The biggest portion of eco-farms focus their efforts on protection of own and leased in land, take care after all natural resources in the region of the farm or the natural environment as a whole. Nevertheless, for a good part of Physical Persons, Sole Traders and Cooperatives the efforts for environmental protection are restricted to own lands. A small portion of Physical Persons are involved only in restoration of nature, and insignificant share of eco-farms are involved in environment improvement as well.

To the greatest extent the eco-activity of the farms is stimulated by the personal conviction and satisfaction of the farmers from eco-activity, the participation in the public support programs, the received direct public subsidies, the professional eco-training of the farmer and the employees, the market competition, the access to the farm and eco-advises, the possibilities to increase profit, the co-benefits for your farm in the longer-term, and the European Union policies. On the other hand, the factors mostly restricting the eco-activities of farms are the amount of the direct costs for eco-friendly activity, the state control and sanctions, the state policies, the financial

capability of the farm, the market demand and prices, the market competition, and the amount of costs for eco-cooperation. *The identified stimulus and restrictions for farms is to be taken into account in the process of improvement of public policies and programs for agro-ecology.*

The public support to the eco-active farms is higher than the average in Bulgaria for the farms of the similar type and location. The greatest fraction of these farms have been supported through the Measure 214 "Agro-environmental payments" of the NPARD, the Directs Area-based payments from the EU, the Measure 141 "Semi-subsistence farming", and the Measures 111, 114 and 143 "Professional training and advise", the National top-ups for products, livestock, etc., the Measure "Setting up of young farmers", and the Measure 121 "Modernization of agricultural holdings". There is a huge variation in the public support with individual measures for the farms with different juridical type, specialization, sizes, and location. The greatest share of the beneficiaries from the "agro-environmental payments" are among the Physical Persons, large-scale farms and those with lands in protected zones and territories, and farms specialized in field crops, plant-growing and livestock production, and mix livestock production. For "Natural handicap payments to farmers in mountain areas" are among the Physical Persons, farms specialized in vegetables and mushrooms, predominantly subsistence holdings, farms with lands in protected zones and territories and located in less-favored mountainous regions.

For most beneficiaries the biggest impact on their farms have been caused by the Measures 111, 114 и 143 as well as measures 214, 112, 141 and 211, the direct subsisited, based on a unit of area and the national top-ups for products, livestock, etc. As strong is assessed the impact of the "Agro-environmental payments" by the majority of beneficiaries Sole Traders and the Cooperatives, farms specialized in the fields crops, grazing livestock, mix livestock production, mix crop-livestock production, the large scale farms, and the farms located in less-favored mountainous regions and the North parts of Bulgaria. According to the bulk of the supported farms in the less-favored mountainous regions, those with lands in the protected zones and territories, the Sole Traders, the farms specialized in permanent crops, and the holdings located in the South-West region of the country, the impact of the "Natural handicap payments to farmers in mountain areas" on their farms is strong.

According to the good part of the eco-active farms, the overall activity of their farms is associated with positive effects to the soil quality and biodiversity. The majority of them also believe that their overall activity does not affect the climate, surface and ground waters, landscape and air quality. Only a tiny amount of the farms suggest that the overall activity is associated with negative effects to the nature, and that mostly concerns the negative impact on climate and ground waters.

For many eco-farms their environment protection activity is connected with a "high" augmentation of the long-term investments, the overall production costs, the expenditures for registration, tests, certification, etc., and the specialized costs for the conservation of natural environment. Furthermore, for the majority of farms, their eco-management is associated with "average" growth in the specialized costs for the

protection of natural environment, the overall production costs, the long-term investments, the costs for studying official regulations and standards, the overall management costs, the costs for acquiring information, training, and consultations, the costs for marketing of products and services, the costs for participation in the programs for public support, the costs for private negotiations and contracts, the costs for registrations tests, certifications, etc., the costs for cooperation with others, and the costs for resolutions of disputes and conflicts.

According to the greatest fraction of the eco-active farmers, their environment protection activity is also associated with the augmentation of the economic efficiency of their holdings, as for the majority of them that is an average extent. To the greatest extent the eco-activity of farms leads to increasing the economic efficiency for the Sole Traders, the farms specialized in beekeeping, mix livestock production, and pigs, poultry and rabbits, and the holdings located in less-favored mountainous regions, and in the South-East, North-Central and South-West regions of the country.

According to the greatest part of farms, their environment protection activity is also associated with the augmentation of the ecological efficiency of their holdings, as for the majority of them that is an average extent. Eco-activity leads to increasing in farm ecological efficiency for a relatively biggest portion of the farms specialized in beekeeping, pigs, poultry and rabbits, and mix crops-livestock production, large-scale holdings, and the farms located in less-favored mountainous regions, those with lands in protected zones and territories, and the farms in the North-East and the South-West regions of the country.

A great portion of eco-farmers is having intentions to extent the current eco-activities. A relatively big number of farmers intend to participate in the agro-environmental measures of the NPARD, for eco-registration and certification, for receiving the "area-based green payments" from the EU, and for "introduction of new eco-products. A good portion of the farms are planning to introduce new eco-services, direct marketing of eco-products, and participate in eco-cooperation with other farms. A relatively smaller fraction of the surveyed farms intend to participate in eco-initiatives of other farms, integrate closely with a trader of eco-products, integrate closely with an eco-exporter, and participate in eco-association with non-farmers.

Having in mind the considerable impact of agriculture on natural environment, the importance of the issue, and the size of public resources, the investigation on forms, factors, and efficiency of eco-management in agricultural farms as a whole and from different type are to extent covering all farms in Bulgaria. However, this type of studies require a close cooperation of all interested parties – MAF, farmers organizations, interest groups, NAAS, agri-business, research institutes, etc.

29.VIII.2014

Гл. ас. д-р Жеко Милев*

МУЛТИФОНДОВАТА СИСТЕМА ПРИ ПЕНСИОННОТО ОСИГУРЯВАНЕ В СРАВНИТЕЛЕН МЕЖДУНАРОДЕН ПЛАН И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА НЕЙНОТО ПРИЛАГАНЕ В БЪЛГАРИЯ

Обобщени са основните характеристики на мултифондовата система в пенсионното осигуряване на базата на опита на страни, които вече са възприели този модел. Направен е анализ на възможните портфейли, от които осигурените лица могат да избират, по какво се различават и тяхното представяне през годините. Дадени са препоръки за възприемане на някои специфични черти на мултифондовете в българската система, които ще допринесат за нейното оптимизиране. Обект на анализ са три държави от Латинска Америка (Чили, Перу, Колумбия), една от Централна Америка (Мексико) и пет от Централна и Източна Европа (Литва, Латвия, Естония, Словакия и Унгария). Разгледани са също основни черти на системата в Армения, която е последната страна, въвела подобен тип осигуряване – от 1.01.2014 г.¹

JEL: G23

Мултифондовата система предоставя възможност на пенсионните компании да структурират портфейли, съобразени с жизнения цикъл на осигурените (Абаджиев, 2009). Редица страни от Латинска Америка и от Централна и Източна Европа я вграждат в своите капиталови системи, като по този начин спомагат за увеличение на очакваната доходност от акумулираните спестявания. Осигурените лица имат възможност да избират не само пенсионната компания, която да управлява вносите, натрупващи се по индивидуалната им партида, но също и рисковия профил на конкретния портфейл от активи (Киров, 2010). Мултифондовата система в пенсионното осигуряване продължава да бъде обект на анализ и дискусии в България повече от десет години, като нейното въвеждане непрекъснато се отлага във времето. Независимо от това все още няма единно мнение относно някои важни характеристики, засягащи този модел. Опитът на страните, въввели мултифондовете в своите осигурителни системи както в Латинска Америка, така и в Европа, показва, че те допринасят за допълнително диверсифициране на риска, който

* УНСС, катедра „Финанси“, jekomilev@yahoo.com

¹ Jeko Milev. MULTIFUND PENSION SECURITY SYSTEM IN COMPARISON WITH OTHER COUNTRIES AND THE OPPORTUNITIES FOR ITS IMPLEMENTATION IN BULGARIA. *Summary:* The article sums up the main characteristic features of the multifund pension security system based on the experience of countries, where the model has been adopted. This is an analysis of possible portfolios, available to the insured persons to select from, their differences and their functioning in the course of time. Recommendations are made how to adopt some specific features of multifunds in the Bulgarian system, in order to optimize it. Three countries from Latin American (Chile, Peru, Colombia), one from Central America (Mexico) and five from Central and Eastern Europe (Lithuania, Latvia, Estonia, Slovakia and Hungary) are studied. The paper points out the main features of the system in Armenia – the latest country, having introduced such type of security – since 1.01.2014.

при схемите с определени вноски се понася почти изцяло от осигуреното лице. Целта тук е да се изясни как тези системи еволюират през годините, вкл. след кризата от 2008 г., какво е представянето на портфейлите с различен риск за същия период и кои от основните им характеристики е добре да залегнат и в българската капиталова система. Резултатите за анализирания период съответстват на теорията, а именно агресивните портфейли имат по-висока волатилност и по-голяма доходност от консервативните, които пък са в състояние по-добре да запазят стойността на спестяванията на осигурените

Чили

Мултифондовата система е въведена през 2000 г., като в първоначалния си вид всяко пенсионно дружество управлява два фонда. В рамките на първия се осигуряват всички лица с изключение на вече пенсионирани и тези, чиито години до достигане на пенсионна възраст са 10 или по-малко. Те съответно участват във втория тип фонд. През 2002 г. са въведени пет различни фонда, всеки с различен рисков профил в зависимост от възможностите за инвестиции в инструменти с променлив доход.

Възможности за личен избор и служебно разпределение

Осигурените имат възможност сами да определят в кой от петте вида фондове да постъпват осигурителните им вноски, като ограничения съществуват единствено за пенсиониряните лица, мъжете над 55 и жените над 50-годишна възраст. Пенсионерите могат да избират между трите фонда с най-нисък рисков профил (фондове C, D и E). Мъжете и жените, чийто инвестиционен хоризонт вече е по-кратък, могат да избират между четири от фондовете (B, C, D и E), като забрана съществува само за фонда с най-рисков профил (A). Характерно за чилийската пенсионна система е обстоятелството, че осигурените лица могат да разпределят своите спестявания между два от фондовете. Тази възможност отсъства в системите на останалите разглеждани страни.

Таблица 1

Възможност за избор на осигурените лица в Чили

Инвестиционни възможности	Тип фонд	Мъже до 55 и жени до 50 години	Мъже над 55 и жени над 50 години	Пенсионирани лица
	Фонд А			
	Фонд В			
	Фонд С			
	Фонд D			
	Фонд Е			

Източник. Superintendencia de Pensiones, Chile, www.spensiones.cl

Мултифондовата система при пенсионното осигуряване в сравнителен международен план...

Ако осигурените не изберат рисковия профил на фонда, те се разпределят служебно в зависимост от възрастта им. Лицата на възраст до 35 години служебно биват назначени във фонд В, тези между 36 и 55 години за мъжете и между 36 и 50 за жените отиват във фонд С, а над 55-годишните мъже и над 50-годишните жени – във фонд D.

Таблица 2

Служебно разпределение на лицата, неизбрали рисков профил на фонда

Инвестиционни възможности	Тип фонд	Лица до 35 години вкл.	Мъже от 36 до 55 и жени от 36 до 50 години	Мъже над 56, жени над 51 години и пенсионирани лица
Фонд А				
Фонд В				
Фонд С				
Фонд D				
Фонд Е				

Източник. Superintendencia de Pensiones, Chile, www.spensiones.cl

Инвестиционни ограничения

Фондовете с различен рисков профил се различават помежду си в зависимост от възможностите за инвестиции в акции по следния начин:

Таблица 3

Максимални и минимални лимити за инвестициите в акции по фондове (% от активите на съответния фонд)

Тип фонд	Максимален лимит	Минимален лимит
Фонд А	80	40
Фонд В	60	25
Фонд С	40	15
Фонд D	20	5
Фонд Е	0	0

Източник: Superintendencia de Pensiones, Chile; www.spensiones.cl

Таблица 4

Доходност от управляваните активи по фондове (%)

Тип фонд	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Фонд А	-40.26	43.49	11.64	-11.13	6.06
Фонд В	-30.08	33.41	11.38	-7.52	4.88
Фонд С	-18.94	22.53	9.34	-3.79	4.61
Фонд D	-9.86	15.34	7.08	0.06	3.81
Фонд Е	-0.93	8.34	6.71	4.31	3.15

Източник: Superintendencia de Pensiones, Chile; www.spensiones.cl

Средногеометричната доходност за периода 2008-2012 г. за фонд А е отрицателна - минус 2.04%, а за останалите фондове – положителна: за фонд В тя е 0.15%; за фонд С - 1.79%; за фонд D - 2.95% и за фонд Е - 4.27%

Мексико

Тук мултифондовата система стартира през 2005 г. Първоначално управляващите дружества предлагат на своите клиенти два фонда с различен рисков профил – SB1 и SB2. През 2008 г. вариантите за избор са увеличени с още два фонда – SB3 и SB4. Фондовете се различават помежду си в зависимост от възможностите за инвестиции в инструменти с променлив доход.

Възможности за личен избор и служебно разпределение

Осигурените лица се разпределят между четирите фонда в зависимост от възрастта им по следния начин:

Таблица 5

Инвестиционни възможности

Тип фонд	Лица под 36 години	Лица между 37 и 45 години	Лица между 46 и 59 години	Лица над 60 години
SB1				
SB2				
SB3				
SB4				

Източник. Asociacion Mexicana de Afores, www.amafore.org

Лицата могат да променят фонда, в който участват, но само с такъв, отличаващ се с по-нисък рисков профил, отколкото този, в който са разпределени според възрастта. Средствата на осигурените могат да постъпват само в един от фондовете.

Инвестиционни ограничения

Съществуващите четири фонда в мексиканската мултифондова система имат възможност да инвестират различен процент от своите активи в акции и други инструменти с променлив доход.

Таблица 6

Максимални лимити за инвестициите в акции по фондове (% от активите на съответния фонд)

Тип фонд	Максимален лимит
SB1	5
SB2	25
SB3	30
SB4	40

Източник. Asociacion Mexicana de Afores, www.amafore.org

Мултифондовата система при пенсионното осигуряване в сравнителен международен план...

Таблица 7

Доходност от управляемите активи по фондове (%)

Тип фонд	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
SB1	4.40	7.90	8.42	6.95	11.68	0.46
SB2	-0.37	10.59	10.60	5.62	12.95	2.35
SB3		12.48	11.77	5.14	14.50	2.59
SB4		14.53	13.42	4.55	16.54	3.23

Източник: Comision Nacional Del Sistema De Ahorro Para El Retiro, www.consar.gob.mx

През 2008-2013 г. средногеометричната доходност за SB1 е 6.58%, а за SB2 - 6.85%; през периода 2009-2013 г. за SB3 тя е 9.20%, а за SB4 - 10.32%.

Перу

В тази страна мултифондовата система започва да функционира ефективно от януари 2005 г. Осигурените лица имат възможност да избират между три фонда, които се различават според дела на инвестираните средства в акции.

Видове пенсионни портфейли и инвестиционни ограничения

Съществуващите три типа фондове имат различен рисков профил и целят да отговорят по подходящ начин на интересите на лицата както с дългосрочен, така и с краткосрочен инвестиционен хоризонт. Характерно за перуанската мултифондова система е, че при нея активите, в които могат да бъдат влагани средствата на осигурените, се разделят в четири групи, като за всяка има отделен лимит. Инвестиционните инструменти, които са от значение, са: акции и други инструменти с променлив доход, дългови инструменти със срок над една година, деривативни инструменти и краткосрочни финансови инструменти. Изискванията, на които трябва да отговарят трите портфейла, са следните:

Таблица 8

Инвестиционни ограничения за трите типа фондове на перуанската пенсионна система (максимални лимити, %)

Тип фонд	Акции	Дългови инструменти със срок над 1 година	Деривати	Краткосрочни финансови инструменти
Фонд тип 1 (консервативен)	10	100	10	40
Фонд тип 2 (балансиран)	45	75	10	30
Фонд тип 3 (агресивен)	80	70	20	30

Източник. La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, <http://www.sbs.gob.pe>

Възможности за личен избор и служебно разпределение

Изборът на конкретен фонд е свободен, като тези осигурени, които не предпочетат сами къде да постъпват средствата им, се разпределят служебно във втория тип фонд. Впоследствие те могат да променят това. Единствено лицата, които са навършили 60-годишна възраст и не са заявили изрично, че искат да останат във фонда с балансиран профил, се преместват в този с консервативен характер. За тях съществува и ограничение по отношение на достъпа им до фонд тип 3.

Доходност за последните години

Таблица 9

Тип фонд	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Нояември 2013 г.
Фонд тип 1 (<i>de Preservación de capital</i>)	-10.20	16.10	5.70	-1.60	9.50	-1.60
Фонд тип 2 (<i>Fondo mixto</i>)	-26.74	32.90	16.00	-11.30	8.90	-1.30
Фонд тип 3 (<i>Fondo de apreciación de capital (Fondo de crecimiento)</i>)	-41.70	52.10	31.80	-21.10	7.80	-0.90

*Данните са посочени на база реална доходност в %.

Източник. La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, <http://www.sbs.gob.pe/>

Средногеометричната реална доходност за периода 2008-2013 г. за фонд тип 1 е 2.63%, за тип 2 - 1.24%, а за тип 3 -11.06%.

Колумбия

Мултифондовата система е въведена през 2011 г., като по този начин е дадена възможност на над 10 млн. осигурени лица да избират рисковия профил на портфейла, в който постъпват пенсионните им вноски. Съществуват три алтернативни варианта, в които са вградени съответно консервативна, умерено рискова и агресивна инвестиционна стратегия.

Видове пенсионни портфейли

Видовете пенсионни портфейли, които имат възможност да структурират и да управяват колумбийските пенсионни фондове, се различават в зависимост от възможностите за инвестиции в акции и други инструменти с променлив доход.

Таблица 10

Изисквания за структурата на управляваните портфейли

Вид фонд	Акции и други инструменти с променлив доход	
	Минимум (%)	Максимум (%)
Консервативен	0	20
Умерено рисков	20	45
Рисков	45	70

Мултифондовата система при пенсионното осигуряване в сравнителен международен план...

Възможности за личен избор и служебно разпределение

Осигурените лица имат възможност самостоятелно да изберат в кой от фондовете да се осигуряват. В случай, че не направят избор, те се разпределят служебно в някой от портфейлите с умерено рисков характер. Характерно за колумбийската система е, че с наближаване на законово регламентираната пенсионна възраст определена част от спестяванията на осигурените лица постепенно започват да се прехвърлят във фонда с консервативен профил. По този начин се цели стабилизиране на стойността на спестяванията през последните години преди пенсиониране. Частта от акумулираните средства, която се премества в портфейла с най-нисък риск, е законово регламентирана и зависи както от възрастта на лицето, така и от неговия пол.

Таблица 11

Методика за прехвърляне на част от средствата на осигурените в консервативния фонд

Възраст		Процент от акумулираната сума, която постъпва в консервативния фонд
Жени	Мъже	
52	57	20
53	58	40
54	59	60
55	60	80
56 и повече	61 и повече	100

В Колумбия пенсионната възраст е една от най-ниските в сравнение с други страни от региона и света – за 2013 г. тя е 55 години за жените и 60 за мъжете. Вследствие на приетата преди 10 години реформа за 2014 г. е предвидено увеличение на възрастта съответно до 57 и 62 години.

По отношение на реализираната доходност² средногеометричната доходност за периода 2011-2013 г. за фондовете с консервативен профил е 5.76%; с умерено рисков профил - 6.31%, а за тези с рисков профил - 7.46%.

Литва

Мултифондовата система в тази страна стартира през 2004 г. Осигурените лица имат възможност да избират между четири фонда с различен рисков профил.

Видове пенсионни портфейли

Четирите типа фондове са: консервативен, с нисък риск, със среден риск и високорисков. Разликата между тях отново, както и при фондовете в

² Представената доходност е за периода 31.08.2011 – 31.08.2013 г. на годишна база, <https://www.superfinanciera.gov.co>

разгледаните дотук държави, произтича от позволените различни пропорции за вложения в инструменти с променлив доход.

Таблица 12

**Инвестиционни ограничения за четирите типа фондове
на литовската пенсионна система**

Тип фонд	Акции и други инструменти с променлив доход	
	Минимум (%)	Максимум (%)
Консервативен	0	0
С нисък риск	0	30
Със среден риск	30	70
С висок риск	70	100

Пенсионната компания задължително трябва да има портфейл с консервативен профил. Останалите видове се конструират и предлагат на осигурените лица по желание на управляващите фонда (вж. FIAP paper 2010..., р. 5).

***Възможности за личен избор и служебно
разпределение***

Характерно за литовската мултифондова система е предоставената възможност на осигурените лица сами да изберат фонда, в който да се натрупват осигурителните им вноски без оглед на възрастта им. Осигурените, които не посочат къде да постъпват средствата им за бъдеща пенсия, отиват във фонда с консервативен профил. През 2013 г. е дадена възможност на лицата, внасящи до момента във фонд от втория стълб, да прехвърлят цялата си вноска в първия стълб на осигурителната система. Тези обаче, които изберат да останат и да се осигуряват както в първия, така и във втория стълб на системата, получават допълнителни бонуси под формата на данъчни облекчения и допълнителна вноска от страна на държавата в избрания от тях фонд.

По отношение на реализираната доходност нормата на възвръщаемост за периода 2008-2012 г. за фондовете с консервативен профил е 3.82%, за фондовете с нисък риск - 5.37%, за тези със среден риск - 4.44%, а за фондовете с висок риск - 3.97% (вж. Lietuvos Bankas...).

Латвия

Системата, позволяваща на осигурените лица да избират рисковия профил на портфейлите, в които да спестяват за пенсия, е въведена през 2003 г. Възможностите за избор са три – консервативен, балансиран и агресивен фонд, всеки един от които може да разполага с различен дял, вложен в инструменти с променлив доход.

Мултифондовата система при пенсионното осигуряване в сравнителен международен план...

Видове пенсионни портфейли

Пенсионните фондове в страната имат възможност да изградят и управляват три различни портфейла. Инвестициите в инструменти с променлив доход за отделните фондове се променят, както следва:³

Таблица 13

Тип фонд	Максимален процент за инвестиции в акции и други инструменти с променлив доход
Консервативен	0
Балансиран	25
Агресивен	50

Възможности за личен избор и служебно разпределение

Всички лица, родени след 1.07.1971 г., задължително се осигуряват в рамките на втория стълб на осигурителната система. Родените между 1.07.1951 г. и 1.07.1971 г. могат да се присъединят към някой от фондовете по свое желание. Целта на законодателя е по този начин в системата да попаднат със сигурност хората, чийто инвестиционен хоризонт е достатъчно дълъг и имат възможност да акумулират спестявания, които да осигурят адекватен размер на пенсията след това. Всички лица имат възможност свободно да изберат рисковия профил на фонда, в който да постъпват вносите за пенсия. Ако не го направят, отиват служебно в консервативния фонд.

Таблица 14

Доходност за последните години (%)

Тип фонд	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Консервативен	1.67	8.80	5.82	1.51	7.13	0.43
Балансиран	-4.62	11.12	7.07	-1.13	8.21	2.74
Активен	-5.90	11.88	7.77	-2.56	7.25	3.28

Източник. Gatavojies Pensijai Savlaicigi, <http://www.manapensija.lv/en/2nd-pension-pillar/statistics>

Средногеометричната реална доходност за периода 2008-2013 г. за консервативния фонд е 4.18%, за балансирания - 3.75%, а за активния - 3.43%.

Естония

Мултифондовата система в тази страна стартира през юли 2002 г. Възможностите за избор пред осигурените лица са четири – консервативен, балансиран, рисков и високорисков портфейл.

³ <http://www.manapensija.lv/en/2nd-pension-pillar/riska-limenis-starp-ieguldijumu-planiem/>

Видове пенсионни портфейли

Управляваните от всеки пенсионен фонд портфейли са конструирани с различен дял активи с променлив доход по следния начин:

Таблица 15

Тип фонд	Максимален процент за инвестиции в акции и други инструменти с променлив доход
Консервативен	0
Балансиран	25
Рисков	50
Високорисков	75

Всяка пенсионна компания задължително трябва да предложи на своите клиенти портфейл с консервативен характер. Останалите фондове се правят по преценка и желание на управляващите пенсионната схема.

Възможности за личен избор и служебно разпределение

Осигурените лица имат възможност да изберат всеки един от предлаганите фондове без ограничения. Ако не направят сами своя избор, те се разпределят към фонда с консервативен тип портфейл (вж. FIAP paper 2010..., р. 4). Родените след 31.12.1982 г. задължително се осигуряват в пенсионен фонд. Лицата, родени между 1942. и 1983 г., могат по свое желание да превеждат вноски в подобна институция, като периодът в рамките на който може да се направи този избор, е фиксиран между 1 май 2001 и 31 октомври 2010 г. Веднъж в годината осигурените могат да променят фонда, в който се осигуряват.

Таблица 16

*Доходност за последните години (%)**

Тип фонд/	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Консервативен	-2.03	7.96	4.26	1.25	7.06	-0.63
Балансиран	-19.16	7.94	6.38	-1.77	9.12	2.00
Рисков	-27.36	14.18	10.61	-5.59	9.74	3.87
Високорисков	-	-	16.23	-9.64	12.42	5.48

* Pensionikeskus Tule Pensionile...

Средногеометричната доходност за периода 2008-2013 г. за фондовете с консервативен профил е 2.91%, за тези с балансиран - 0.25%, за фондовете с рисков профил е отрицателна величина - минус 0.21%, а за високорисковите е 5.64%.

Словакия

Мултифондовата система е въведена през 2005 г. Осигурените лица първоначално имат възможност за избор измежду три портфейла с различен

Мултифондовата система при пенсионното осигуряване в сравнителен международен план...

рисков профил – консервативен, балансиран и агресивен. От 1.04.2012 г. е въведен и индексен фонд, който се управлява пасивно. От 1.09.2012 г. пенсионните компании в страната са задължени да предоставят две възможности на своите клиенти – консервативен и агресивен вариант, а по свое желание могат да конструират и допълнителни портфейли, от които да избират осигурените.

Видове пенсионни портфейли

Управляваните портфейли от пенсионните фондове в Словакия се различават помежду си според дела от активите, инвестиран в инструменти с променлив доход (вж. Asociácia dôchodkových správcovských spoločnost...).

Таблица 17

Тип фонд	Максимален процент за инвестиции в акции и други инструменти с променлив доход
Консервативен	0
Агресивен	80

Пенсионните фондове от втория стълб на системата задължително предлагат два портфейла, единият от които не инвестира в инструменти с променлив доход, а другият може да вложи до 80% от средствата на осигурените в подобен тип инструменти.

Възможности за личен избор и служебно разпределение

От своето създаване през 2005 г. управляващите в Словакия променят не само възможностите за структуриране на портфейли с различен рисков профил, но и на няколко пъти изменят условията за това кои лица могат да участват във втория стълб на системата. През различни периоди осигурените лица от отделни възрастови групи могат по свое желание да предпочетат да внасят или да спрат да правят вноски в пенсионните фондове. Осигурените задължително трябва да изберат профила на портфейла при включване във втория стълб на системата (FIAP paper 2010..., р. 18).

Разпределение на активите и осигурените лица по фондове

Разпределението на активите по видове фондове в Словакия има следния вид към 30.09.2013 г.:

Таблица 18

Вид портфейл	Стойност, млн. EUR
Консервативен	5051.59
Балансиран	61.90
Агресивен	454.96
Индексен	5621.65

Макар да са задължени да управляват консервативен и агресивен фонд, повечето от шестте пенсионни компании в страната предлагат на своите клиенти в допълнение както балансиран, така и индексен портфейл.

Таблица 19

Доходност за последните години (%)

Тип фонд	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Консервативен	2.8	1.6	1.2	1.5	2.5	0.6
Балансиран	-5.2	0.8	1.2	1.5	3.0	1.1
Агресивен	-7.4	0.7	1.2	1.4	3.1	2.1
Индексен	-	-		4.55	6.6	15.3

Източник. Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny Slovenskej Republiky, <http://www.employment.gov.sk/sk/socialne-poistenie-dochodkovy-system/dochodkovy-system/ii-pilier-starobne-dochodkove-sporenie/zhodnotenie-majetku/statisticke-udaje-nominalne>

Средногеометричната доходност за периода 2008-2013 г. за фондовете с консервативен профил е 1.70%, за тези с балансиран - 0.37%, с рисков профил - 1.70%, а за индексните фондовете - 6.47%.

Унгария⁴

Мултифондовата система стартира през 2007 г. Първоначално управляващите пенсионните компании имат възможност по свое желание да въведат инвестиционен избор за осигурените лица. През 2009 г. наличието на портфейли с различен рисков профил става задължително.

Видове пенсионни портфейли

Всяка пенсионна компания трябва да изгради три портфейла, които се различават помежду си най-вече по възможностите за инвестиции в инструменти с променлив доход. Съществуват също и някои различия, относящи се до инвестициите в деривативните инструменти и в недвижими имоти.

Таблица 20

Фонд	Инструменти с променлив доход (%)		Деривативни инструменти (%)	Недвижимо имущество (%)	Чуждестранни ценни книжа
	Минимум	Максимум			
Консервативен	-	10	0	0	Без ограничение
Балансиран	10	40	0	10	
Агресивен	40	-	5	20	

Източник. Hungarian Financial Supervision Authority (HFSA), Hungary.

⁴ Представени са характеристиките на системата до 2011 г., когато съществуването на фондовете от втория стълб е преустановено.

Мултифондовата система при пенсионното осигуряване в сравнителен международен план...

Възможности за личен избор и служебно разпределение

Осигурените лица в Унгария имат право да изберат в кой от фондовете да се акумулират техните средства. Някои ограничения са въведени единствено за над 57-годишните, на които им остават по-малко от пет години до навършване на нормативно определената възраст за пенсиониране от 62 години. Те са лишени от възможност да изберат агресивния портфейл като вариант за инвестиране на средствата си. Лицата, които не направят сами избор на фонд, се разпределят служебно в зависимост от годините, които не им достигат за пенсия. Осигурените, които имат минимум 15 години до навършване на възрастта за пенсиониране, отиват в агресивния фонд. Лицата, на които им остават между 5 и 15 години до пенсия, са разпределени в балансириания фонд, а тези с до 5 години – в консервативния.

Системата в Унгария е изменена изцяло през 2011 г., когато активите на пенсионните фондове от втория стълб са прехвърлени в рамките на първия, работещ на разходно-покрiven принцип. Осигурителните партиди на лицата са закрити и държавата поема отговорността за изплащане на пенсии в бъдеще. Унгарското правителство се отказва от задължителен капиталов елемент в пенсионното осигуряване. Извършеният трансфер на ресурси позволява на държавата да намали краткосрочните си задължения за сметка на увеличение на дългосрочните си такива.

Армения

Тя е най-новата страна, в която е въведена мултифондова система в пенсионното осигуряване. От 1.01.2014 г. осигурените лица имат възможност да избират между три фонда с различна степен на рисков. От същата година на практика се въвежда и вторият задължителен стълб, който функционира на капиталово-покрiven принцип. Трите фонда, от които могат да избират осигурените лица, са:

- нискорисков – активите му включват само инструменти с фиксиран доход;
- консервативен – до 25% от активите могат да бъдат вложени в акции и деривативни инструменти;
- балансиран – до 50% от активите се инвестираат в акции и деривати.

Пенсионните компании са задължени да предложат на осигурените портфейл с консервативен рисков профил, а останалите могат да бъдат изградени по желание. Въвеждането на задължително пенсионно осигуряване на капиталов принцип предизвиква недоволството на осигурените лица, които нямат доверие в частно управляваните пенсионни схеми. Лицата, които са задължени да правят осигурителни вноски в пенсионен фонд, са всички, родени след 1.01.1974 г. Родените преди тази дата могат да се осигуряват по

свое желание. Осигурителната вноска е определена на 5% от брутния доход на лицето.

Очаква се още през първата година от своето съществуване пенсионните фондове да открият партиди на 170 000 человека. Прогнозите са, че те ще нарастват с по 50 000 на година до достигане на 600 000 осигурени през 2025 г. (Voskanyan, Avanesyan, 2013).

Основни характерни черти на мултифондовите системи

Опитът на страните, въвели мултифондовете в своите капиталови пенсионни системи, може да послужи като основа за допълнително развитие на българската осигурителна практика. С навлизането на фондовете от втория стълб в техния „зрял“ стадий на развитие необходимостта от портфейли с различен рисков профил става все по-очевидна. За да бъде изградена ефективна система, която да има потенциал да защити в максимална степен интересите на всички осигурени лица, е необходимо предприемането на стъпки по законодателното вграждане на мултифондовете в пенсионното осигуряване. Наличието на вече работещи модели на различни места по света улеснява тази задача, като в същото време води до нарастване на отговорността пред тези, които трябва да вземат нужните решения.

Най-важните въпроси, на които трябва да бъде потърсен отговор, преди да се направят нормативните промени в тази област, са следните:

- *Първо, колко типа фондове да бъдат структурирани, от които лицата да избират.* От табл. 21 се вижда, че има една държава с пет фонда – Чили, където капиталовата система е най-силно развита, а опитът на управляващите пенсионни дружества е най-голям. Има три страни с четири възможности за избор, четири - с по три, и една страна - с две възможности. Заслужава да се обърне специално внимание на опита на Словакия, където пенсионните компании са задължени да структурират най-малко два портфейла, а по свое желание могат да изградят колкото пожелаят. На практика повечето от тях управляват по четири, като към консервативния и агресивния вариант добавят един балансиран и един индексен фонд. Последният е уникален в практиката на мултифондовете. Целта му е да следи движението на даден пазарен индекс, като се управлява пасивно. Сравнително кратката история на неговото съществуване (от 2011 г.) обаче не позволява да се извлекат обосновани изводи за представянето му. В българските условия най-логично изглежда да се стартира с три портфейла с различна степен на риск, като впоследствие бъде дадена възможност на пенсионните компании да структурират колкото портфейли пожелаят в зависимост от оценката на нуждите на осигурените при тях лица.

Таблица 21
Колко типа фондове?

Страна	Брой фондове
Чили	5
Мексико	4
Перу	3
Колумбия	3
Литва	4
Латвия	3
Естония	4
Словакия	2
Унгария	3

• Второ, какви да бъдат ограниченията за инвестиции в инструменти с променлив доход за всеки един от фондовете. В табл. 22 са показвани обобщено ограниченията по страни за най-консервативния и най-агресивния вариант на управляваните портфейли. Практиката на шест от проучените девет страни показва, че е налице забрана за инвестиции в инструменти с променлив доход в портфейла с най-консервативен рисков профил. Максимално допустимата граница, която съществува за този тип фонд, е 10% (Перу и Унгария). Структурата на портфейла с най-агресивен характер е по-разнообразна по страни. Границите за инвестиции в инструменти с променлив доход варират от максимум 40% за Мексико до 100% за Литва и Унгария.

Съществува ясно изразен стремеж на законодателните органи да гарантират в най-голяма степен стойността на постъпващите вноски във фондовете с консервативен профил. Недопускането на дори минимален процент инвестиции в акции цели да отговори на интересите на две групи лица – на тези, чието пенсиониране предстои съвсем скоро, и на онези, които са изключително скептични към възможностите на пенсионните компании да управляват ефективно по-рискови инвестиции. При въвеждането на мултифондовете в България е добре да се подхodi по-гъвкаво и законодателят да вземе предвид периода до настъпване на годината на по-масово пенсиониране на осигурени лица. Например за доброволните и професионалните пенсионни фондове е разумно консервативният тип фонд да се въздържа от каквито и да било покупки на рискови активи като акциите. За универсалните фондове обаче е по-целесъобразно да се даде възможност за притежаване на минимален процент от активи с променлив доход (5 или 10%), имайки предвид все още отдалечения хоризонт на по-значителни плащания от тях. По отношение на агресивния тип фонд допускането на висок процент от активите (дори 100%) да бъдат инвестиирани в акции е обосновано, но за българската практика е задължително да има разделение по отношение на

пазарите, на които могат да се търгуват придобитите ценни книжа. Инструменти, търгувани на борси, които се отличават с ниска ликвидност и малки обороти, трябва да имат значително по-малко място в активите на пенсионните фондове.

Таблица 22

**Какви да бъдат ограниченията за инвестиции в инструменти
с променлив доход?**

Страна	Дял на инструментите с променлив доход в консервативния тип портфейл (%)	Дял на инструментите с променлив доход в агресивния тип портфейл (%)
Чили	0	80
Мексико	5	40
Перу	10	80
Колумбия	0	70
Литва	0	100
Латвия	0	50
Естония	0	75
Словакия	0	80
Унгария	10	100

• Трето, какви да бъдат възможностите за избор от страна на осигурените и дали да става служебно прехвърляне към определен тип фонд след наемършване на съответната възраст. Въпросът дали лицата да могат сами да избират типа фонд, в който да се осигуряват, или да бъдат служебно разпределени в зависимост от възрастта, е централен при структурирането на мултифондова система. Нейното въвеждане цели да се удовлетворят интересите на различни възрастови групи, съответно имащи различен хоризонт пред себе си за спестяване и инвестиции. Този факт, както и сравнително слабата финансова грамотност на мнозинството от осигурените води до това, че държавата да се опитва законодателно да определи кой фонд е най-подходящ за даден човек. В същото време поставянето на всички лица под общ знаменател и презумпцията, че „държавата знае най-добре“ єдва ли може да се смята за най-подходяща регулация на дългосрочни инвестиции като пенсионните.

В табл. 23 са обобщени данните по страни за това в колко от тях лицата свободно могат да избират рисковия профил на своя фонд и в колко са разпределени служебно според възрастта. От данните се вижда, че режимът на избор и разпределение е далеч по-либерален в Европа, отколкото в държавите от Латинска Америка. Най-общо осигурените лица имат възможност сами да изберат рисковия профил на портфейла от активи, като известни ограничения съществуват за тези, които наближават пенсионна възраст. Най-рестриктивен е режимът в Мексико, където осигурените автоматично преми-

Мултифондовата система при пенсионното осигуряване в сравнителен международен план...

нават последователно през четирите типа фондове при навършване на определена възраст. В Словакия осигуреният е длъжен изрично да посочи рисковия профил на портфейла, в който да постъпват вноските за бъдеща пенсия. За България, имайки предвид сравнително ниското ниво на заинтересуваност от страна на осигурените лица и липсата на традиции в този тип осигуряване, сякаш най-приемлив изглежда вариантът, приложен в колумбийската практика. Всеки има възможност да избира свободно рисковия профил на портфейла, като пет години преди достигане на пенсионна възраст по 1/5 от средствата ежегодно задължително се насочва към фонда с консервативен профил. По този начин през последната година преди пенсионирането 100% от спестяванията са в най-нискорисковия портфейл от активи.

Таблица 23

Възможности за избор и служебно прехвърляне на осигурени лица при навършване на определена възраст

Страна	Свободен избор	Служебно разпределение
Чили	Да	Само за мъжете над 55 и жените над 50 години
Мексико	Не (освен ако не изберат профил с по-нисък риск)	Да
Перу	Да	Само за лицата над 60 години
Колумбия	Да	След навършване на 52 години за жените и 57 за мъжете част от средствата се прехвърлят задължително в консервативен портфейл
Литва	Да	Не
Латвия	Да	Не
Естония	Да	Не
Словакия	Да	Не
Унгария	Да	Не

- Четвърто, къде да бъдат насочвани тези, които не направят сами избор. Лицата, които не изберат фонд с рисков профил самостоятелно, обикновено се разпределят служебно в някой от възможните варианти.

От данните в табл. 24 се вижда, че практиката в отделните страни, разглеждани тук, е различна. Държавите от Латинска Америка са възприели модел на разпределение или според възрастта на осигурените лица (Чили, Мексико), или директно назначение във фонд със средно ниво на риск (Перу, Колумбия). Прибалтийските страни (Литва, Латвия и Естония) са заложили на вариант, при който всички, неизбрали самостоятелно рисковия профил на своя портфейл, отиват в консервативния (с най-ниско ниво на риск) тип фонд. В Словакия бъдещите пенсионери задължително трябва да направят избор, а унгарският опит до 2011 г. се доближава в значителна степен до този на страните от Южна Америка – разпределение на осигурените лица в зависимост от възрастта им в някой от трите типа фондове.

Таблица 24

Разпределение на лицата, ненаправили сами избор

Страна	Тип фонд, в който се разпределят лицата, ненаправили сами избор	Степен на риск от възможни варианти*
Чили	Фондове B, C и D според възрастта на лицето	2,3,4 (5)
Мексико	Фондове 1,2,3 и 4 според възрастта на лицето	1,2,3,4 (4)
Перу	Балансиран	2(3)
Колумбия	Умерено рисков	2(3)
Литва	Консервативен	1(4)
Латвия	Консервативен	1(3)
Естония	Консервативен	1(4)
Словакия	Съществува задължителен избор	
Унгария**	Фондове 1,2,3 според възрастта на лицето	1,2,3 (3)

* В скобите е даден броят фондове, от които може да избира лицето, а цифрите пред скобите показват степента на риск на съответния фонд - колкото по-малка е тя, толкова по-нискорисков е фондът.

** Представени са данни за начина, по който е уредено служебното разпределение до 2011 г. След това пенсионните фондове са национализирани

Рационалното инвестиционно поведение предполага разпределение според възрастта. От тази гледна точка опитът на Чили, Мексико и Унгария е за предпочитане при въвеждането на мултифондовете в България. Същевременно налагането на задължителен избор, каквато е практиката в Словакия, има това предимство, че кара осигурените лица да се замислят по-сериозно какво става с парите им за допълнителна пенсия. Поемането на отговорност за самостоятелен избор предполага запознаване с най-съществените характеристики (рисък и очаквана доходност) на предлаганите варианти. За страни, в които липсват традиции в такъв тип осигуряване, е важно да се полагат целенасочени усилия за образование на широката публика и за нейното въвличане в цялостния процес на натрупване на спестявания в дългосрочен период (Данева, 2010). Личната заинтересованост и познания имат значение, тъй като водят до повишаване на прозрачността в управлението на пенсионните компании и до засилване на конкуренцията между тях. Това от своя страна спомага за постигането на по-добри резултати.

*

Въвеждането на мултифондовата система допринася за по-ефективното управление на средствата на осигурените лица. Това се вижда и от реализираната доходност за последните години. Практиката потвърждава

Мултифондовата система при пенсионното осигуряване в сравнителен международен план...

теоретичните постановки и доказва, че портфейлите с по-ниско ниво на рисков профил имат и по-малки колебания в постигнатата възвръщаемост през годините, вкл. по време на финансова криза. Същевременно фондовете, чито активи се състоят в по-голяма степен от финансови инструменти с променлив доход, се отличават със значителна волатилност – големи загуби през кризисните години и високи печалби в периодите на икономически подем. Правят впечатление по-добрите резултати, постигнати от фондовете от Латинска Америка, особено тези в Чили, Мексико и Колумбия. За това допринасят по-големите експозиции към компании от този регион, който се отличава със значителен растеж през последните години.

Трябва да се подчертава, че въвеждането на фондове с рисков профил води до увеличение на очакваната доходност от управяваните портфейли. Дали действително реализираната възвръщаемост ще бъде висока или ниска, зависи много от конкретния момент, към който тя се измерва. Ето защо е важно нормативната уредба да бъде изградена по начин, който обръща внимание на всеки един от съществените компоненти, засягащи осигуряването на капиталов принцип – инвестиции, осигурени лица, момент на преминаване от един рисков профил към друг, пенсионна възраст (Манов, 1997; Милев, 2005).

Ефективното управление на риска, който при подобен тип системи се понася почти изцяло от осигурените (Гочев, Манов, 2003), изисква съблюдаване на всеки от посочените елементи. Несправянето с тази задача може да доведе до загуби, които бъдещите поколения пенсионери трудно могат да понесат. От това може да последва осъществяване на натиск за промени и увеличаване на вероятността за връщане на старата система. В същото време правилното вграждане на мултифондовете като елемент на осигуряването за пенсия с дефинирани вноски би допринесло значително за подобряване на адекватността на пенсионните плащания и по-добър живот на възрастните хора.

Използвана литература:

- Абаджиев Н. (2009). Въвеждане на мултифондовете в българската пенсионна система – готовност за началото. С. Международна конференция, септември.
- Гочев, Г., Б. Манов (2003). Социално осигуряване – теория и практика. „Тракия М“.
- Данева, И. (2010). Инвестиционна политика на пенсионните и здравно-осигурителните фондове. С.: ВУЗФ.
- Киров, С. (2010). Частните пенсионни схеми. „Фабер“
- Манов, Б. (1997) Доброволно пенсионно осигуряване. „РАЦИО 90“.
- Милев, Ж. (2005). За либерализиране на инвестициите на пенсионните фондове. - Банки, инвестиции и пари, N 10.

Voskanyan, M., A. Avanesyan. (2013). Armenian pension system reform: Problems, Prospects, Opportunities. Armenian Economic Association Conference. FIAP Paper 2010. Description and Analysis of the Multifund Systems in the Latin American and Eastern European Pension Systems.

Интернет източници:

Asociacion Mexicana de Afores, www.amafore.org
Asociácia dôchodkových správcovských spoločností, <http://www.adss.sk/en>
La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, <http://www.sbs.gob.pe>
Lietuvos Bankas, <http://www.lb.lt>
Gatavojies Pensijai Savlaicigi, <http://www.manapensija.lv/en>
Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny Slovenskej Republiky, <http://www.employment.gov.sk/sk>
Pensionikeskus Tule Pensionile, <http://www.pensionikeskus.ee/>
Superintendencia de Pensiones, Chile, www.spensiones.cl
<https://www.superfinanciera.gov.co>

31.III.2014 г.

Доц. д-р Димитър Панайотов*

НОВИ ПОДХОДИ ПРИ ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЧОВЕШКОТО ПОВЕДЕНИЕ И МОТИВАЦИЯТА В ОРГАНИЗАЦИИТЕ

„Насътъпва научна революция. В икономиката ще се появят ново твърдо ядро от теоретични твърдения, които ще заменят старите. Още не е ясно какви ще са те, но е доста ясно от какво ще бъдат повлияни.“

Пийт Лън

Разгледани са теоретични предпоставки и послания, променящи ортодоксалността на икономическите теории, с извеждането на специфичните измерения на поведенческата икономика, както и необходимостта от взаимодействие между различните научни гледни точки при анализ на мотивацията. Мотивацията в този контекст е проследена като многоаспектно и многофакторно явление за оценка, формиране и изграждане в организациите (интегративни тенденции, релации „рационално-иррационално“, „външно-вътрешно“, изследвания, индикатори и приложение на инструментариум по т. нар. нови теории).¹

JEL: D12; D21; D23; M12; M21

Някои теоретични предпоставки и послания

„Вятърът на промените“ според редица съвременни изследователи и анализатори на макро-, мезо- и микроикономическите реалности идва от новосформираниите научни ядра на поведенческата икономика и поведенческите финанси. Те пречупват ортодоксалността на икономическите теории, фокусирали вниманието си предимно върху рационалните избори и независимите действия на индивидите и организациите, търсещи единствено и в най-голяма степен личната изгода. Но както твърди Пийт Лън, в тези доминиращи погрешни допускания на конвенциалната икономика по отношение на човешкото поведение има само *зрънце истина*. Ние действително, но само понякога се държим независимо, egoистично и рационално. Много от нашите икономически решения, продължава той, не могат да бъдат редуцирани до прости количествени или числени измерения, тъй като често действаме в икономическа неопределеност и

* НБУ, департамент „Бизнес администрация“, dimpanayotov@abv.bg

¹ Dimitar Panayotov. NEW APPROACHES IN STUDYING HUMAN BEHAVIOR AND MOTIVATION IN THE ORGANIZATIONS. *Summary:* Theoretical prerequisites and messages are considered, which change the orthodoxy of economic theories by displaying the specific aspects of behavioral economics, as well as the necessity of interaction between the different scientific views when analyzing motivation. The motivation in this context is monitored as a multifaceted and multifactor event for estimation, embodiment and development in the organizations (integrative tendencies, relations: "rational-irrational", "external-internal", researches, indicators and application of instrumentation under the so called new theories).

промени (съпътствани с турбулентни сътресения) във външни обстоятелства и организационна среда (Лън, 2013).

Тези зависимости анализират и Даниъл Канеман (психолог, носител на Нобелова награда за икономика), и Х. Саймън (политик, икономист, психолог и организационен теоретик, също нобелист). Те изтъкват, че мотивацията и стратегическото поведение на хората не само че се различават, но са и в зависимост от контекста на предоставената ситуация, дори когато те трябва да вземат едно и също решение.

Търсейки причините за тази ирационалност на човешкото поведение, но и неговите прояви на финансовите пазари, макроикономистът Дж. Стиглиц (носител на Нобелова награда за разработване на информационната икономика) поставя въпроси, свързани с асиметричната информация, като посочва редица съществуващи системни грешни възприятия и заблуди на човешките преценки. По този начин, както се изразява той, индивидът застава пред вратите на „поведенческия икономик”, т.е. възниква необходимостта от използването на постиженията, резултатите и изследванията на модерната психология. Банализирането на икономическите теории, свеждането им до рецитиране на доктрини и приемащи формата на политически декларации, не може да отразява в пълнота извеждащи научни постулати и закономерности, съобразени с действителната същност на протичащите процеси.

Стиглиц дава редица примери, когато догмите за рационалния индивидуализъм, фокусирани в egoизма и доминирането на външни стимули - насочени предимно към количествени, а не към качествените измерения на човешките отношения (екипност, свързаност и сътрудничество), фактически деформират не само мотивацията, но и възприемането на света, в който живеем. От една страна, прекомерното стимулиране на финансия сектор (неправомерни възнаграждения или големи бонуси по инерция и по силата на упражняваната власт) задвижва това погрешно схващане на икономиката, тласка банкерите към поемане на рискове, разминаващи се с действителността, но и водещи до късогледо поведение, измамно и непрозрачно счетоводство, до подкопаване на доверието и лоялността в организацията и обществото. От друга страна, то поражда философията (или теорията) на „изсмукуването” в поведението и стратегията на мениджърските екипи. Така се стига до възникването на огромната пропаст между частните и обществените ползи; на икономическо мислене, насочено предимно към „търсене на рента”, без обществен принос и подчинено не толкова на мисията за по-ефективна икономика, колкото на гарантиране мощта на монополите. Същевременно това допринася за използването на подходи и тактики, които успешно заобикалят държавните регулатции, възприемащи се едва ли не като еталони за истински „иновации” в бизнеса. Успехът на елитите според Стиглиц показва, че „немалка част от техния гений се корени в създаването на по-добри начини за експлоатиране мощта на пазара и други пазарни

несъвършенства, а в много случаи – в намирането на по-добри начини за създаване на условия политиката да работи предимно за тях вместо за обществото" (Стиглиц, 2014, с. 87, 172-180).

Всичко това подсказва, че все повече се нуждаем от обединяването на подходи, модели или теории за разбирането и прогнозирането на човешкото поведение – като движение на личността в нейното развитие и свързаност в човешките общности, но и като успешна реализация в организациите, професионалните и социалните дейности, която не е възможна без взаимодействието с другите. Затова дисциплините, науките, а също и редица изследователи на човешкия фактор в управлението и организациите прилагат както тесен, така и широк контекст на анализ, които преодоляват не само ограниченията на една или друга парадигма, но и обясняват холистичната природа на човешкото поведение. Използват се все повече различни идеи за оптимално извлечане на техния потенциал за хармонично съчетаване с конкретните факти от действителността; създават се все повече възможности за емпирична и приложна „транслация“, както и за получаване на нови знания, ценности и поведение, стимулиращи човешкото развитие.²

В тази посока изключително оригинална е съвременната еволюционна теория за мотивацията, представена от Пол Лоурънс и Найтън Нория (вж. Лоурънс, Нория, 2002). В търсенето на единна теория за човешкото поведение, която да обедини природните и социалните науки, авторите дават отговор на въпроса как човешката природа оформя решенията ни на основата на интердисциплинарни изследвания и приложения в бизнес-управлението и организационното поведение. Различните поведенчески науки – икономика, психология, социология, антропология, политология и др., както твърдят те, винаги са разглеждали хората от собствената си частна перспектива, вследствие на което нито една от тях не може да обхване целия човек. И затова, изпилвайки еволюционното ни наследство – като развиване и надграждане на наличните теории, но и като отражение на съвременните изследвания за постепенното развитие и оформяне на човешкото мислене, сме изправени пред необходимостта от синтезиране на тези различни парадигми по отношение на човешката природа.

Лоурънс и Нория „отдавна се чувствали неудобно“ от мисленето на икономистите, че хората са рационални същества, максимизиращи собствените си интереси, които от своя страна биват най-добре обслужени от неограничените пазари. Личният им интерес безспорно е мощна ръководна сила, но той не би могъл да обясни цялостното човешко поведение. Авторите проследяват мотивацията не просто като теория, а като явление и процес, задвижван от „подсъзнателни подтици, които едва по-късно се проявяват като съзнателни емоции и се влияят от рационални сметки“. Затова,

² Интеракционистките перспективи и възможностите на интегриращите парадигми за организационното поведение са разгледани подробно в Панайотов, 2013а.

когато хората са изправени пред важни избори, е необходимо да се отчитат в еднаква степен емоционалните реакции и рационалният анализ.

По отношение на посочените различни пътища за достигане до тези прозрения - от коя точно научна матрица започва движението към интегриране, е важно да се отбележи, че повечето от носителите на тези идеи и техните последователи имат една и съща фундаментална вяра, синтезирана в следната споделена максима: „*Сляпото при държане към теорията не е интелектуална добродетел, а интелектуално престъпление*”.

Мотивацията – многоаспектно и многофакторно явление за оценка, формиране и изграждане в организацията

Тази същност на мотивацията произтича най-малко от три нейни фундаментални предпоставки: разглеждане на мотивацията като теоретико-приложен феномен; проучване и обосноваване на доминиращите й тенденции в контекста на реалностите, релациите и закономерностите на съвременните организации; предлагане и апробиране на изследователски инструменти за анализ, измерване и управление на мотивацията.

В какво се изразяват интегративните тенденции, анализи и релации?

Различните класически теории за мотивацията анализират едни или други нейни аспекти. Ако *съдържателните* теории предоставят изключително богата информация, от която може да се извлече отговор на въпроса „какво?”, т.е. кой мотив при хората води до едно определено поведение, то *процесуалните* се стремят да отговорят на въпроса „как?”. Затова и най-важното изискване при изграждането на мотивационните системи е спецификата на тяхното пречупване в конкретната организация, която отразява по различен начин:

- ролята и възможностите за стимулиране чрез разнообразни форми за възнаграждение, подкрепа или наказание (*рационален модел*);
- значимостта и съобразяването с юерархията на потребностите, степента на удовлетвореност, усещането за признание, груповата идентичност или лоялност (*модел на човешките отношения*);
- особеностите на нейното протичане като сложен когнитивен процес на себереализация, себеизявява, самоусъвършенстване и развитие, в който се преплитат многоаспектни личностни характеристики, очаквания, способности, възприятия, самооценки и ценности (*комплексен анализ*).

В такъв смисъл мениджърите трябва да комбинират тези елементи и да изграждат стратегии върху основата на водещите теории, подходи или модели за мотивацията, като извеждат доминиращи им значения, но съобразени със съвременните тенденции, изследвания и закономерности за личността и хората в организацията.

Именно в контекста на комплексния анализ се включват и съвременните изследвания на *атрибутивната теория* – възможните обяснения за личностните атрибути (подбудителните причини), за връзката на вътрешната и външ-

ната атрибуция (вътрешен и външен локус на контрола) и същевременно като процес на оценяване и интерпретация на собственото поведение и действията на другите в организацията. В този процес на взаимно влияние имат значение както вътрешните характеристики (лични качества, способности, интензивност на положените усилия и темпераментни особености), така и външните характеристики на средата (правилата и изискванията на организацията, времето за изпълнение на поставените задачи, проявленото постоянство или различие по отношение на тях, степента на сложност на всяка от тях, предоставените възможности за съгласуване с другите и т.н.).

В набора от стандарти, подходи за възприемане и оценяване се преплитат както рационални съображения, осъзнани нагласи, свързани с конкретни амбиции и жизнени планове, така и т. нар. фундаментални атрибутивни пристрастия. Важно е обаче и влиянието на ирационалните импулси, чувствата и емоционалните преживявания, тъй като много често мислите, начините за обработване на информация могат да придвижват поведението, но същевременно да не са „пусков механизъм“ за него.

Както отбелязват Сиймън и Кенрик, когнициите (мислите) могат да се окажат вид безполезни дрънканици, които нямат отношение към контрола и въздействието върху поведението. Или „осъзнаването е необходимо условие за мотивиране на поведението, но ние често действаме по вдъхновение и помалко се влияем от разума“ (Сиймън, Кенрик, 2002, с. 355).

Този компонент се подчертава все по-често в съвременните изследвания, които извеждат на преден план взаимната обусловеност на *мотивационно-емоционалните системи*, като се позовават на теорията на предсъзнателната преработка или теорията на когнитивната оценка. „Без стимула и ръководството на емоцията – посочва Уилсън, рационалното мислене се забавя и се разпада“ (Wilson, 1998, р. 113). Пинкър е още по-категоричен: „Емоциите са механизми, които поставят най-високоранговите цели на мозъка. Емоцията задейства каскада от подцели и подподцели, които наричаме мислене и действие“ (Pinker, 1997, р. 372-373).

От една страна, емоционалното преживяване се движи по континуума от противоположни процеса, които са несъвместими както като съдържателни характеристики, така и като протичане във времето – „приемам“ или „не приемам“, т.е. не е възможно едновременно да „харесваме“ и „да не харесваме“, да изпитваме „любов и привързаност“ и заедно с това „омраза и погануса“, и т.н. От друга страна, само по себе си когнитивното оценяване е важно, но то може и да не е осъзнато, тъй като афективните реакции често възникват, без непременно да изискват, да следват или да се обосновават чрез когниции.

Съвременните тенденции към интегративност на подходите и моделите за мотивация разширяват познанието и разбирането й като феномен от проекции, но и като възможности за разполагане с „по-широки“ теории за осмисляне на човешката природа при по-тясното преплитане на фундамен-

талните и приложните науки. Именно на тази основа може да се изгражда и развива теоретико-емпиричната „транслация“ за получаване на нови знания, ценности и поведение, но в контекста на *водещите релации и закономерности* за оптимално функциониране на организациите по оста „външно-вътрешно“, например – влиянието на организационна култура върху мотивацията, но и релацията „материални - нематериални“ фактори в организацията.³

„Вътрешното“ в мотивацията – механизми, стратегии и възможности за влияние

Вътрешните механизми обикновено се свързват със следната систематизация, ранжиране и обосновка:

- *Признание* – хората имат нужда да знаят до каква степен са успели да постигнат поставените цели и най-вече, че техните постижения са забелязани и оценени. От значение е предоставянето на точна и бърза обратна връзка. Успехът, лишен от признание, поражда разочарование и намалява инициативата. Похвалите обаче трябва да са заслужени, в противен случай признанието не се оценява като ценно за личността и групата и няма мотивираща сила.
- *Оценяване* – има количествено-качествено измерение, при което човек започва да се чувства значим в организацията, особено ако това се свързва с подчертаване на доверие, упълномощаване и даване на отговорност, с включване и участие при вземането на стратегически или екипни решения, вътрешни или външни проекти. При ранжиране на мениджърското въздействие от значение при даването на отговорност е това постепенно да се свързва и с предполагаща автономност, по-голямата свобода, избор на вариативност и подходи при вземане на самостоятелни решения.
- *Постигане* – изпълнението на поставените цели за всеки човек от организацията трябва да отразява и създаването на обективни и субективни условия за това. То предполага подпомагане, даване на съвети и помощ на служителите, за да си изяснят какво се иска от тях (компетенции), какво трябва да бъде осъществено (конкретна задача), какви са реалните възможности да го постигнат (с използване на всички разполагаеми ресурси). Важна роля в този процес на взаимодействие играят както значимостта, така и сложността на поставените задачи, изискващи пълно себеотдаване, тъй като лесно постижимите цели често не са мотивационен фактор (дори могат да доведат до демотивиране) за индивида.
- *Обучение и развитие* – ключов мотивационен фактор във всяка система за управление на човешките ресурси в организацията, особено ако тази система е насочена към повишаване на квалификацията, знанията, уменията и

³ Анализите и обосновката на значими релации с влияние върху мотивацията са представени в: Панайотов, 2013б.

компетенциите на служителите. Това са основните предпоставки и индикатори не само за израстване в кариерата, но и за силата и движението на мотивацията за онези, които искат да се развиват по спиралата на организационната и професионалната иерархия, както и за тези, които се стремят да натрупват опит, за да се справят успешно с изпълнението на поставените задачи. Затова за мениджърите е от значение да анализират и стимулират тези иманентни вътрешни процеси за изява на хората в организацията, както и да създават адекватни средства и инструменти за тяхното удовлетворяване и развитие.

• *Работа и личен живот* – поредица от зависимости, включващи изискването за *отдаденост, лоялност и стремеж към постижения* в организацията, а също и необходимостта да се защитят хората от стресови ситуации, фрустрации или прегаряне в работата. С други думи, мениджърите лимитират и управляват този процес, за да предпазят не само физическото и психическото здраве, но и да съхранят енергията, концентрацията и креативността като важни източници за мотивацията на своите служители. Същевременно те трябва да правят разлика между *активност и продуктивност*, т.е. да отсяват мимикията, показващи афишираната инициативност от реално постигнатите резултати, както и да разпознават имитацията на активност или „халосната“ мотивация, когато някои служители остават извън работно време единствено за да бъдат забелязани, откроени и различаващи се от другите, но не и непременно с цел да докажат или демонстрират своята продуктивност. Освен това е необходимо да се отчита и семейното положение на служителите – дали са семайни или не, дали имат малки деца и т.н., тъй като чрез зависимостта „*работка - семеен живот*“ тези особености влияят върху мотивацията за продължителна заетост, нагласите и затрудненията при преместването в друг филиал, град, специализация или командировка в друга държава.

Изследвания за мотивацията в контекста на материално/нематериално и условията на глобалната икономическа криза

Във връзка с тази зависимост като степен на влияние върху мотивацията интерес представлява изследването на Международната организация за подобряване на представянето (International Society for Performance Improvement - ISPI), което посочва следните закономерности:

- Материалните възнаграждения (pari и награди) могат съществено да повлият върху мотивацията и оттам – върху представянето на работното място, когато са добре подбрани, правилно въведени, осезаеми и наблюдавани. При спазването на тези изисквания финансовите възнаграждения могат да подобрят резултатите от работата на служителите, както и техния интерес към поставените задачи средно с 22%.
- Материалните възнаграждения могат да имат и максимален ефект, когато се прилагат паралелно с нематериалните мотивационни фактори, които се отличават с *мощно, всеобхватно и продължително влияние* върху моти-

вацията на служителите. Необходимо е да се вземат предвид и проведените експерименти, доказващи, че увеличаването на заплатите има ефект върху производителността предимно за тези, които смятат, че с тях се отнасят несправедливо, и няма почти никакво въздействие върху онези, които имат усещане, че с тях се отнасят справедливо.

• Ефективността на релацията „материално-нематериално“ зависи както от правилното им съотношение, така и от точното разбиране от мениджърския състав на значимостта за конкретната личност, група (екип) или организацията в цялост на прилагането на отделните им компоненти, форми и вътрешни механизми за задвижване на мотивацията в необходимата посока.

В изследвания на Talent&Organization Performance към Accenture Worldwide⁴ ежегодно се анализират промените в поведението на водещите компании в световен мащаб по отношение на *човешките ресурси в условията на икономическа криза*. Един от основните инструменти за глобалното оценяване на привързаността на служителите и тяхното цялостно усещане за работата им в рамките на компанията е т. нар. *Global Employee Survey* или глобалното проучване на мнението на служителите, което се прави сравнително за всяка отделно взета държава и средната оценка от тенденциите в другите страни, в които компанията разполага с филиали.

Резултатите от проучванията дават точна и ясна представа на ръководителите за това как се чувстват реално служителите на фирмата по отношение на работата, колегите, ръководството, работната среда, както и за това кое ги мотивира и демотивира в една или друга степен.

По-важите резултати от изследването са следните:

• Несигурността, провокирана от икономическата криза, принуждава голяма част от бизнес-организациите да възприемат предпазливо поведение по отношение на своите инвестиции. 52% от проучваните 28 организации (съответно 41% при глобалното оценяване) възприемат *стратегия на редуциране на разходите и засилен контрол на финансовите средства, засягащи и управлението човешките ресурси*.

• Съкращенията влияят негативно върху мотивацията и на останалите служители, които губят доверието си в организацията и при подобряване на условията на външната среда е много вероятно да я напуснат в търсене на по-голяма лоялност и сигурност. Организациите, които успяват да преминат през кризата без промяна в броя на служителите, подчертават този факт като първостепенен фактор за тяхната мотивация. Това им дава основание да смятат себе си като пример и стандарт за добър работодател и качествен мениджър.

⁴ „Accenture“ е глобална компания за консултантски услуги и аутсорсинг, оперираща във всички сфери на индустрията и бизнеса, която надхвърля 210 000 човека и обслужва клиенти в над 120 страни по целия свят. Данните от изследването, в което са взели участие 674 изпълнителни директори на компании от 24 държави и 28 водещи организация в Италия (с брой на персонала, възлизаш на над 8000 човека за отделните филиали), са публикувани в High Performance Workforce Study 2010 – Italy/Global.

Като отличителна практика „Accenture“ посочва специфичното прилагане на т. нар. *аутплейсмент* (outplacement) - подпомагане и консултиране на служителите при намирането на нова професионална реализация, но като се започне с тези от най-високото ниво на пирамидата – директорите. Именно на топ-менеджърите, достигнали най-високото стъпало на управленската йерархия и съответен персонален „таван“ за конкретната структура на фирмата, се търси ново позициониране, собствен бизнес или предлагане на ключови позиции, но в компаниите-клиенти или в сродни организации. Така се осигурява движение от върха на пирамидата в посока навън от компанията, при което по време на кризисни и ресурсни ограничения се достига до освобождаване на работни места, даващо възможности за кариерно развитие на най-талантливите служители и от по-низшите звена и филиали.

- Основните противоречия при управление на промяната в условията на криза за проучвания период се свързват с необходимостта да се отговори на бързите промени във външната среда и новите изисквания към бизнеса, налагащи голяма гъвкавост и готовност на организациите и техните служители за адекватното приспособяване към новите условия, но често разминаващи се с констатациите за недостатъчно проявени способности и компетенции за адаптиране и управление на промяната в условията на икономическа несигурност.

- Компаниите не отделят време и средства за проучване на възможности за предоставянето на различни допълнителни придобивки, свързани със значимите фактори на вътрешната мотивация, които биха компенсирали до известна степен евентуален компромис по отношение на направените корекции и промени в основното финансово възнаграждение.

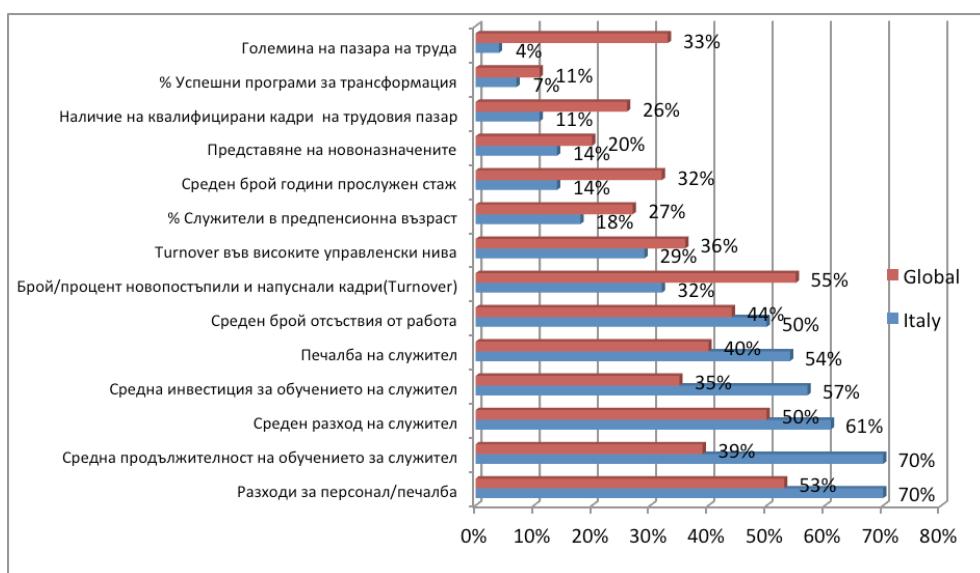
- По-голямата част от организациите не разполагат с гъвкави системи на заетост, което затруднява реорганизацията на работния процес в условия на икономически промени и резки амплитуди. Едва 12% от изследваните организации разполагат със стратегии за гъвкава заетост.

- Повечето проучвани организации смятат, че техните служители нямат готовност да се приспособят към променящите се условия на средата. От една страна, като главна причина за това те посочват липсата на организационна култура в тази насока, която се характеризира с липса на гъвкавост и с висока резистентност към промените във външната среда. От друга страна обаче, в организациите няма механизми и инструменти за бърза трансформация – особено тези, които са твърде специализирани, обикновено не са в състояние да предприемат успешни стратегии за адаптация на своя бизнес към новите условия.

- Използваните ключови индикатори за измерване на представянето (Key Performance Indicators- KPI) показват, че изследваните организации гледат на човешкия ресурс по време на криза предимно като на главен разход за фирмата (вж. фиг. 1).

Фигура 1

**Използвани индикатори за изчисляване на приноса на човешкия капитал
за постиженията на организацията**



При ранжирането на данните се установява, че най-използваните индикатори са отношението разходи за персонал/печалба, прилаган най-често от изследваните организации (70% в сравнение с 53% в световен мащаб); среден разход на служител – 61% (50%) и т.н. Използват се и индикатори за недостатъчното (сравнително по-слабото) ориентиране към: оценяването на качествения принос на служителите и тяхното представяне; планирането на стратегията по отношение на човешките ресурси; насочването към успешни програми за трансформация, съобразени с тенденциите в пазара на труда, както и с по-точните подходи за диагностициране на наличието на квалифицирани и подгответи кадри на този пазар.

Основният и най-важен извод тук е, че човешкият ресурс се измерва само с индикатори, отчитащи съществуващите разходи, а също и че не се обръща достатъчно внимание на качеството на представянето, на постигнатите цели, средствата и инструментите за непрекъснатото усъвършенстване на компетентността, знанията, уменията и нагласите на служителите при отстояването и развитието на конкурентоспособността за проучваните компании.

В условията на криза тези проблеми се задълбочават както поради липсата на механизми, които да идентифицират изключителната конкретна

или обща изява, така и по силата на наложилата се практика – *средствата, отделяни за обучение и тренинг и развитие*, да са едни от първите, които организацията отрязва от бюджета. Това от своя страна не може да не оказва силно демотивиращо въздействие върху служителите, желаещи признание на положените допълнителни усилия.

Съвременни теории за мотивацията – основни тези

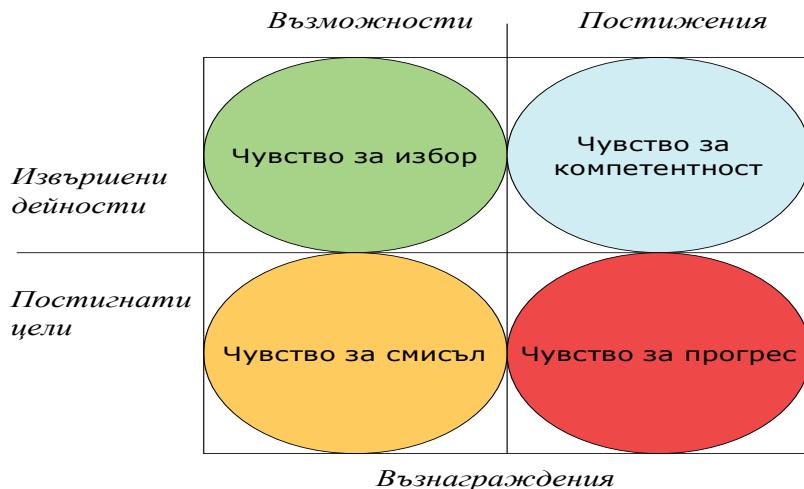
Съвременните автори, занимаващи се с мотивацията, отделят все по-голямо внимание на влиянието и значението на нематериалните мотивационни фактори, тъй като в крайна сметка според тях това, което задвижва и оптимизира мотивацията, се намира вътре в хората. Още повече, че влиянието на външните стимули като заплата, награди, повишение и т.н. е в пряка зависимост от това как те се възприемат от вътрешните нагласи, разбирания и ранжирания по значимост в ценностните представи за всеки отделен индивид.

• *Първа теза:* необходимо е сътрудничество, удовлетворение, но и възможност човек да прави избор. Според А. Кон например най-важните мотивационни фактори в съвременната организация могат да се обяснят с теорията за *трите С за мотивацията* (Collaboration, Content, Choice – сътрудничество, задоволство, избор) (Kohn, 1993, р. 4). Или хората се чувстват в най-голяма степен мотивирани, когато: първо, имат възможност да съдействат за успеха на организацията; второ, знаят точно по какъв начин тяхната работа допринася за постигането на общата цел; трето, всичко това им носи определено задоволство, ако и самите те участват активно при вземането на решения, свързани с тяхната работа.

• *Втора теза:* значимостта на извършваната дейност се подсилва от смисъла и усещането за саморазвитие. С нея е свързана теорията за четирите вътрешни мотивационни стимула на Томас Кенет (*смисъл – избор - компетенции – прогрес*). Или това, което мотивира съвременния служител, е: първо, осъзнаването на значението на извършваната дейност (смисъл); второ, възможността нещата да се правят така, както даден човек вярва, че те трябва да бъдат направени (избор); трето, индивидът да осъществява възложената му дейност съобразно изискванията и стандартите (компетентност); четвърто, да има усещането, че с постигнатите резултати върви напред към реализирането на целта (прогрес) (вж. фиг. 2). При свързаността на четирите мотивационни стимула човек има чувството, че работата, която извършва, е *значима, важна и ценена*. Заедно с това обаче тези мотивационни стимули се разграничават по операционното взаимодействие между конкретните механизми при поставянето на цели и извършването на дейности за тяхното постигане (Kenneth, 2009).

Фигура 2

Четирите вътрешни мотивационни стимула
на Томас Кенет



Както се вижда от фиг. 2, чувството за смисъл и чувството за прогрес са обвързани с целите, т.е. до каква степен поставените цели са значими за индивида и съответно до каква степен той успява да ги осъществи. Същевременно чувството за избор и чувството за компетентност са обвързани с дейностите, т.е. доколко човек може да избира какви действия трябва да извърши за постигане на целите (или какви подходи трябва да приложи) и колко добре е в състояние да ги извърши или реализира.

Освен това адекватността на възнагражденията, адресирани към четирите вътрешни стимула, се засилва, ако са правилно насочени както към възможностите, директно обвързани с чувствата за избор и смисъл, така и към постиженията, пряко обвързани с чувствата за компетентност и прогрес. Или казано по друг начин, чувствата за избор и смисъл произтичат от предоставените възможности в самата работа (например за постигане на важни и смислени цели), както и от възможностите на индивида за лично участие, вземане на решения, които могат да се окажат и първите стъпки за включване в мениджърския процес. От своя страна чувствата за компетентност и прогрес отразяват постиженията, отличното извършване на съответните дейности и изпълнението на поставените цели, което включва субективни и обективни преценки по пътя на личния успех и развитието на организацията.

- *Трета теза:* мотивацията се задвижва от взаимодействието на вродени, универсални и независими подтици. Има се предвид *еволюционната теория на Пол Лоурънс и Найтън Нория*, според които науката за човешката

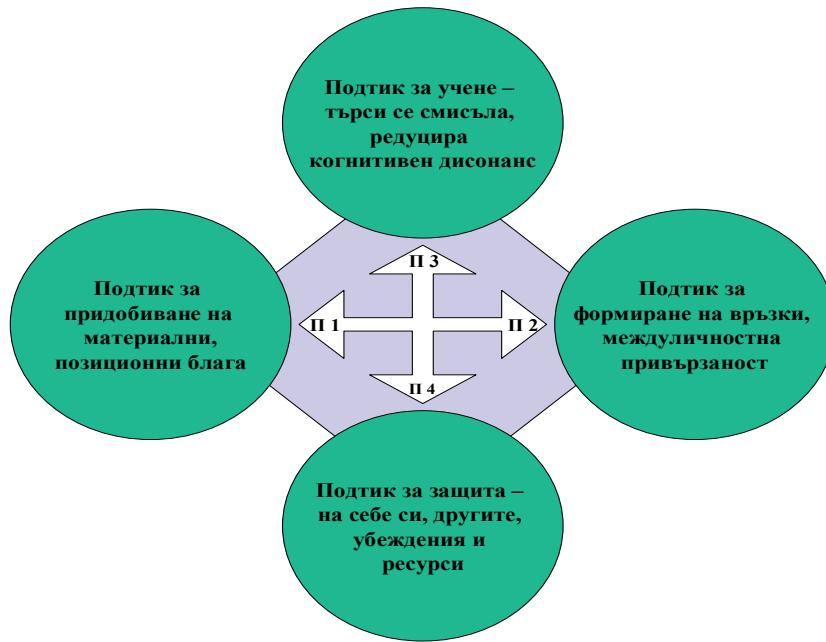
Нови подходи при изследване на човешкото поведение и мотивацията в организациите

мотивация трябва да отразява истината за човешката природа, нейната холистичност, а също и натрупаните научни доказателства за движещите сили на човешкото развитие. На основата на интердисциплинарни изследвания и приложения в бизнес-управлението и организационното поведение се извеждат следните основни идеи:

- Хората имат *четири основни подтика* като вградени психични модули, локализирани в лимбичния мозъчен център, които осигуряват основните мотиви на човешкото поведение.
- Четирите подтика служат за зареждане с енергия и насочване на човешкото разсъждение при вземане на решения (*когниции*), възприемане (*септивата*), запаметяване (*репрезентация*) и действие (*набори от умения и моторни центрове*).
- Тези подтици са *вродени, универсални и независими*, в смисъл, че целите, които се преследват, не са взаимозаменяеми, макар и интензивно да си взаимодействат една с друга, и имат тенденцията да осигуряват известен баланс между реда и промяната, между проучването и предпазливостта при правене на необходимите избори и при търсенето на начини за тяхното цялостно задоволяване.

Фигура 3

Модел на мотивацията П1 – П4



Краткото дефиниране на 4-те подтипа (*П1, П2, П3, П4*) като изходен фундамент при формулирането на индикатори за тяхното измерване може да се изрази по следния начин:

П1 - за придобиване на обекти и преживявания, които повишават статуса ни, т.е. хората имат нужда както от материални, така и от позиционни блага;

П2 - за формиране на връзки с другите, т.е. хората имат постоянно желание за междуличностна привързаност, което се разглежда като важен интегративен конструкт и социален капитал в организацията;

П3 - за учене, за да се редуцира когнитивният дисонанс, в който изпадат всички, когато са изправени пред нови предизвикателства, т.е. това, което движи и оптимизира мотивацията на хората, е да виждат смисъл в онова, което правят;

П4 - за защита на собствената си личност, любимите хора, убежденията и ресурсите си от всякаква вреда, т.е. хората имат вроден подтик да защитават себе си и постиженията си, когато смятат, че са застрашени (вж. фиг. 3).

Четирифакторна рамка (по Лоурънс и Нория) на човешката природа, приложена към организационния живот, означава системата за мотивация да се изгражда на базата на:

1) дейности и направления, носещи удовлетворение, но и отразяващи съответните й компоненти:

- финансово и символни награди, ритуали, норми както за индивидуални, така и за групови постижения (П1);

- подготвяне на среда, подходяща за насърчаването на изграждане на връзки на доверие между взаимозависими групи (П2);

- разнообразно съдържание на извършваната работа, за да се генерираят нови проблемни ситуации, които да събуждат любопитство и потребност от самоусъвършенстване (П3);

- предлагане на средства, които хората могат да използват, когато защитават индивидуалните и груповите си интереси, което да им помага не само при личната изява, но и в борбата с конкуренцията (П4).

2) съкупности от умения и измерения за мениджърска и лидерска ефективност, които да:

- създават условия за едновременно задоволяване на четирите подтипа на хората: да придобиват, да учат, да формират отношения, да защитават, т.е. ефективността и оптималното лидерство засягат не само известните, най-често използвани и добре систематизирани инструментални (П1) или социалните (харизматични) аспекти (П2), но и актове, които да удовлетворяват и другите подтици - П3 (за учене и усъвършенстване) и П4 (подпомагащи хората да защитават своите постижения);

- търсят подходящи начини за съчетаване на съревнователната енергия на отделните индивиди с интегрираните цели на организацията;

- смекчават конкурентната енергия на П1 с взаимността и формирането на връзки на П2, като този баланс трябва да обхване всички нива на организацията;
- използват всякакви инструменти за въздействие, насочени към: балансирането на финансовите и символните награди, индивидуалните и екипните постижения; стимулирането на взаимодействието между отделни групи с цел развитие на взаимното доверие, т.е. *силно и видимо ангажиране с благополучето на цялата фирма и нейните членове*; осъществяването на баланс на отношенията в и между групите, например чрез допълнително назначен човек с приоритетна подобна функция, който притежава способности за медиация, осигуряващи хармонията между отделните компоненти (П1-П4) в организацията.

• Четвъртата теза: всичко зависи от самоуправлението на вътрешните сили в човека, от неговата самомотивация, разглеждана като непрекъсната обновяваща енергия, насочена към саморазвитие.

Според *теорията на Даниъл Пинк* съществуват *мотивация 3.0* (трети импулс) и *тип I (intrinsic)* поведение, което отразява най-пълно този импулс, т.е. хората разполагат със самоуправляващо се движение на техните вътрешни сили, което най-плътно се доближава до истинското предназначение на човешката им същност (вж. Пинк, 2012). Във връзка с това авторът посочва следните причини за необходимостта да се освободим от „*теоретичната вехтошарница*“ от миналото:

Първо, предишните операционни системи са свързани с налагането на управленски и организационни практики, преследващи предимно краткосрочни планове и стимулиращи схеми за изпълнение на конкретни задачи, което се разминава с действителните и наличните импулси на човешката мотивация.

Второ, мениджмънът все повече се нуждае от преосмисляне на целия теоретичен фундамент през призмата не само на първата, доказано най-ранна операционна система - т.нар. *мотивация 1.0*, която удовлетворява биологичните импулси, свързани с оцеляването, или през следващата операционна система – *мотивация 2.0*, която е била изградена около потребности, насочени предимно към търсенето на награди и избягването на наказания.

Така в миналото ориентацията е била насочена към формирането на желаното поведение - към това, което е ефективно и ефикасно за организацията, работодателите и мениджърите. Този своеобразен постулат е маркирал хората като рационално реагиращи на външни сили, изпълняващи рутинни задачи и наподобяващи роботизирани преследвачи на богатство.

Редица изследователи (Маслоу, МакГрегър) изтъкват необходимостта от зачитане на вътрешните мотиватори (например търсенето на подходи и механизми за предоставяне на служителите на по-голяма самостоятелност, създаването на предпоставки за тяхното израстване), с което дават определен тласък в развитието на теорията. Въпреки това обаче те по-скоро

остават в зона 2.1, отразяваща известни подобрения, но не и цялостното обновление на мотивационните системи. Много често именно техните калкулиращи и рационални механизми се оказват най-парадоксалните *демотивиращи фактори* за пълноценната изява на личността, които водят до:

- *унищожаване на вътрешната мотивация* - контролираната външна мотивация възпрепятства инициативността и творческото мислене; тя „замразява“ или погубва личния смисъл на дейността на индивида. Това се превръща в основен източник за имитация, тъй като външните стимули действат като условен рефлекс, възприемат се за даденост, но те са и *източник за имитация* на тренирано поведение, което в крайна сметка понижава резултатите;
- *отклоняване на евристичното мислене* – очаква се преди всичко задачата да бъде изпълнена, а не толкова да се предлагат новаторски решения;
- *възникване на зависимост*, подобна на пристрастване, към получаването на все по-големи външни награди, която увеличава вероятността хората да превключват от избягване на риска към рисково ориентирано поведение, водещо често до неетично поведение, до откровени измами в стремежа към нейното бързо удовлетворяване;
- *възпроизвеждане на непрекъснато краткосрочно мислене* – стеснен фокус за сметка на общите цели, широтата и задълбочеността на стратегическото мислене.

Пинк свързва този процес на човешката мотивация с три основни подхранващи елемента: *самостоятелност, майсторство и цел*, които се разглеждат като сърцевина на *мотивация 3.0* и са в състояние да пробудят най-важните дремещи сили на човешката природа.

Възможности за приложение на инструментариум по индикатори

Апробирането на тези идеи в конкретни организации предполага изграждането на инструментариум на базата на система от параметри (по 5 основни индикатора, както и с определяне на съотносими въпроси или твърдения), обхващащи смисловите значения на П1-П4 от теорията на П. Лоурънс и Н. Нория. Изследването е проведено в специално селектирани отдели на немска и българска фирма, които имат сходни организационни параметри (организационен дизайн, култура, образователни и възрастови измерения, трудов стаж).⁵ Сравнението между тях не търси самоценно открояване на различия, а обогатяването на инструментариума, който да отчита не само нивата на мотивацията по П1-П4, но и да намира подходи за тяхното оптимизиране по индикатори, съдържателни характеристики и конкретни дейности.

⁵ Резултатите от изследването са представени в Панайотов, 2013в.

Нови подходи при изследване на човешкото поведение и мотивацията в организациите

П1 (придобиване на обекти и преживявания) по 5 основни индикатора, включващи 11 релативни въпроса или твърдения

П1-1 Система за възнаграждения

П1-2 Конструирана йерархичност

П1-3 Стратегия за действие, ясна политика и схема на мобилност (краткосрочен и дългосрочен план)

П1-4 Материални придобивки

П1-5 Бонуси (съревнование и сътрудничество)

П2 (формиране на връзки и взаимоотношения) по 5 основни индикатора, включващи 12 релативни въпроса или твърдения

П2-1 Принадлежност към групи в зависимост от изпълняваната дейност

П2-2 Организационна култура (взаимна привързаност, доверие, уважение)

П2-3 Участие на фирмата в асоциации

П2-4 Участие на фирмата в дейностите на местната власт (колективни общности)

П2-5 Лоялност на клиенти, доставчици, подизпълнители

П3 (учене) по 5 основни индикатора, включващи 9 релативни въпроса или твърдения

П3-1 Участие в нови идеи, изследователски дейности, степен на участие на служителите

П3-2 Участие в семинари (общи за фирмата)

П3-3 Организиране на специализирани курсове (чужди езици, организационна ефективност, бизнес-поведение)

П3-4 Стимулиране на професионално развитие (поемане на част от таксите в университети)

П3-5 Тренинги, обвързани с индивидуална дейност

П4 (защита) по 5 основни индикатора, включващи 11 релативни въпроса или твърдения

П4-1 Отлагане на съкращения

П4-2 Водене на съдебни дела с цел защита на интересите на фирмата (служителите)

П4-3 Защита на интелектуалната собственост на фирмата

П4-4 Протекция на нестандартни идеи, конструктивни постижения и идентичности

П4-5 Протекция на репутацията (фирма, служители и техните семейства)

Концепция за изготвяне на инструментариум по мотивация 3.0

(съдържателни характеристики на Д. Пинк)

Първи елемент: Самостоятелност

1. Като способност към самонасочване, с усещане за воля и право на избор (срещу усещане за натиск и принуда)

2. Като позиция (а не толкова като стремеж към придобиване на независимост или автономия) по отношение на:

- своята задача (какво да се прави);
- своето време (кога да се направи);
- своя екип (с кого да се направи);
- своя метод (как да се направи)

Втори елемент: *Майсторство*

1. Като оптимално преживяване на *осъществени способности*
2. Като осмисляне на водачеството (лидерството) в контекста на: *чест, истина, справедливост, красота*
3. Като максимална съпричастност към това, което има значение за личността, синтезирано в максимата „*онова, в което хората вярват, моделира това, което постигат*”
4. Като мисловна нагласа да гледаш на себе си като на *постоянно подобряваща се версия*

Трети елемент: *Целта*

1. Като водещ принцип и вдъхновение, който да обвързва непосредствената с голямата цел – *да си осъществен, но и да надхвърлиш себе си*
2. Когато печалбата се използва по-скоро като *катализатор*, отколкото като обект на стремежи и максимално благополучие
3. Като прилагане на политика за създаване на *възможности* за хората да се придвижват към целта по свой собствен начин

Предизвикателствата към теоретико-емпиричната транслация на тези основни идеи и елементи в конкретните организации са свързани с инструменти, подобни на приложените към предишната теория. Изследователските задачи в тази насока преминават през обосновки за изготвяне на инструментариум, който да отговори на въпроса *кои са вероятните и адекватни индикатори, измерващи тези 3 компонента на мотивация 3.0*, или как мениджърите да:

- прилагат точните тактики, подходи, механизми или подходящи условия, за да превръщат тези водещи компоненти в постоянен източник на възобновяваща енергия за вътрешната мотивация (определенено ниво и умение за самомотивация и самоуправление), която да се окаже по-силна от външните стимули;
- поддържат баланс от политики между споделените визии за бъдещето и желанието на всеки човек в организацията да прояви самостоятелност, самоусъвършенстване и творческо мислене при преследването на обща значима цел, т.е. „да правим онова, което правим, в служба на нещо по-голямо от самите нас”.

*

Новите подходи разглеждат мотивацията не само като многоаспектно и многофакторно явление за оценка, формиране и изграждане в организациите, отчитайки интегративни тенденции при научния анализ, релациите „рационално-ирационално”, измеренията „външно-вътрешно”, но и възможностите за тяхното изследване с инструментариум по индикатори. Както и посланието на основната ми идея: *как да се стигне до мисловната нагласа, че истински свободният*

човек, по думите на Сократ, е свободен само от толкова, доколкото владее себе си, докато онези, които не се управляват сами, са осъдени да си намират господари, които да ги управляват. Но и как да се възпита поведение, при което страхът да не се използва като мотивиращ фактор, тъй като именно той блокира стремежите към творчество, търсенията на нови и нестандартни решения, инициативата към разумен и оправдан риск, така необходими за развитието и жизнеността на организациите. Затова и във фирмите, в които преобладава „оцеляващата“, „принудителната“ или „наказателната“ система за мотивиране, винаги ще напускат най-активните и най-креативните служители. Причината е, че те търсят не толкова измеренията на бонусните катализатори, а вдъхновенията от т. нар. трети импулс (*мотивация 3.0*), утвърждаващи и развиващи в пълнота истинското човешко предназначение – да ръководим собствения си живот, да търсим новости и предизвикателства, да развиваме и реализираме способностите, да усъвършенстваме себе си, но и света, в който живеем.

Използвана литература:

- Лоурънс, П., Н. Нория (2002). Мотивирани Как човешката природа оформя решенията ни. С.: „Класика и стил“.
- Лън, П. (2013). Първични инстинкти. Човешката природа и новата икономика. С.: „Изток-Запад“.
- Панайотов, Д. (2013а). Организационно поведение Новите парадигми за човешко развитие. С.: НБУ.
- Панайотов, Д. (2013б). Изследване на релации с теоретико-приложна значимост за мотивацията – измерения и принос за конкурентността на съвременните организации. Доклад на Международна научно-практическа конференция „Устойчиво развитие и управлениски практики: България – Бавария“, НБУ.
- Панайотов, Д. (2013в). Нови теории и инструменти за изследване на мотивацията в организацията (компоненти за анализ и индикатори). Доклад на Международна научно-практическа конференция „Бизнесът – позитивната сила в обществото“, НБУ.
- Пинк, Д. (2012). Мотивацията. Изненадващата истина за това какво ни движи напред. С.: „Изток – Запад“.
- Сиймън, Дж., Д. Кенрик (2002). Психология. С.: НБУ.
- Стиглиц, Дж. (2014). Цената на неравенството. Как днешното разделено общество застрашава бъдещето ни. С.: „Изток-Запад“.
- Kenneth, T. (2009). Intrinsic Motivation at Work: What Really Drives Employee Engagement. Berrett-Koehler Publishers, Inc., p. 47-60.
- Kohn, A. (1993). Punished by Rewards: The trouble with Gold Stars, Incentive Plans, A's, and Other Bribes. – In: Bruce, A., J. S. Pepitone (1999). Motivating employees. McGraw-Hill.
- Pinker, S. (1997). How the Minds Works. New York: Norton.
- Wilson, E. (1998). Consilience: The Unity of Knowledge. New York: Knopf.

25.III.2014 г.

ПРИЗНАНИЕ ЗА 80-ГОДИШНИЯ ЮБИЛЕЙ И НАУЧНАТА ДЕЙНОСТ НА ПРОФ. Д-Р ИК. Н. АТАНАС ЛЕОНИДОВ

По повод 80-годишния юбилей на проф. Леонидов представянето на неговата творческа личност и на научните му постижения заслужават вниманието и признанието на научната общност. С цялостното си творчество в областта на общата икономическа теория и нейната взаимовръзка с развитието на съвременния капитализъм той е завоювал последователно личния си авторитет на обективен изследовател и ерудиран познавач на съвременната икономическа мисъл. Със своята упорита добросъвестност и последователна посветеност на икономическата наука проф. Леонидов е получил заслужено признание от научната колегия у нас и в чужбина.

Неговата научнотворческа и професионална кариера е свързана с работата му в Икономическия институт на БАН, където той постъпва като научен сътрудник в секция „Икономика на развитите капиталистически страни и критика на буржоазните икономически теории“ през юни 1968 г. след успешна защита на дисертацията си за кандидат на науките в областта на икономическата история и по-конкретно за изследването на външните финансови задължения на България и отражението им върху икономическото й развитие през периода от 1918 до 1939 г.

От самото начало на творческата си кариера проф. Леонидов се насочва към изследването, критичното осмисляне и интерпретацията на еволюцията на световната икономическа мисъл както в теоретико-методологичен контекст, така и в приложно-практически познавателен аспект. С участието си в дейността на секцията и на Икономическия институт на БАН той последователно израства в научната си кариера и се утвърждава като водещ учен в направлението по изследване на буржоазната политическа икономия и развитието на икономическата теория и практика на съвременния държавно-монополистичен капитализъм. След хабилитацията си през 1974 г. работи като старши научен сътрудник втора степен в секция „Развити капиталистически страни и критика на буржоазната икономическа теория“. Участва в дейността на секцията за изграждането и утвърждаването на мрежата на изследователите на икономическата теория от всички университети и висши образователни институции в България и допринася за провеждането на научни форуми и инициативи в областта на сравнителния критически анализ на световната икономическа мисъл.

От постъпването ми като редовен докторант в секция „Икономика на развития капитализъм“ съм имала удоволствието да работя с проф. Леонидов през цялата му активна творческа кариера. В този смисъл неизбежно изразявам личното си мнение за него, но същевременно фактът, че моята област на изследване са международните икономически отношения, ни най-малко не ме ограничава в интерпретацията на неговото творчество. При широтата на възгледите му той винаги е държал сметка за обективните

Признание за 80-годишния юбилей и научната дейност на проф. д-р ик. н. Атанас Леонидов

процеси в световната икономика и тяхната теоретична обосновка е била неизменна част от изследователските задачи за всички учени от нашата секция. С работата си проф. Леонидов значително е допринасял за насочването на изследванията в секцията към търсенето на теоретичния фундамент на развитието на световната икономика.

Като представител на Икономическия институт на БАН се включва активно от българска страна в дейността на функциониращата от началото на 70-те години на ХХ век Многостранна комисия на академите на социалистическите страни в областта на изследването на съвременната буржоазна икономическа теория. С участието си в изследователската програма в рамките на тази комисия проф. Леонидов спомага за издигането на престижа на българската академична колегия и за установяването на регулярна размяна на научни кадри от водещите научни институции в страните от бившия СССР, както и от Централна и Източна Европа. Специализирал е като икономист-изследовател в Икономическата комисия на ООН със седалище Женева (Швейцария). В началото на 80-те години пребивава със статут на старши изследовател в Института за международни отношения и световно стопанство (ИМЭМО) в Москва и работи съвместно с бележити съветски изследователи на съвременната икономическа теория като проф. И. Осадчая, проф. В. Усокин, проф. Р. Энтов и др. През този период по думите на руския изследовател проф. Полетаев ИМЭМО е водещ център на академичната наука в световен мащаб.¹

Задълбочената работа на проф. Леонидов, посветена на изследването на актуалните тенденции в развитието на неоконсервативната теория, намира израз в труда му „Неоконсерватизъмът и буржоазната политическа икономия“ (С.: Наука и изкуство, 1988). Защитава научната степен „доктор на икономическите науки“ през 1991 г., а от 1992 г. е старши научен сътрудник първа степен. Като член на Научния съвет на Института, главен редактор на сп. „Икономическа мисъл“, член на Специализирания съвет по макроикономика и международни икономически отношения към ВАК той допринася за утвърждаването на високи критерии към научноизследователската работа в областта на изследването на икономическите теории и сравнителния икономически анализ.

В качеството си на научен ръководител и рецензент на плеяда от млади български учени в областта на политическата икономия проф. Леонидов играе важна роля за развитието на академичната колегия и израстването в научната кариера на вече утвърдени у нас и в чужбина български учени. Заслужава да се отбележи фактът, че в публикациите на съвременните изследователи на западните икономически теории в България неизменно са цитирани негови значими монографии и научни статии, което е доказателство за стойностната роля на приемствеността в изследователския

¹ Полетаев, А. В. (2008). Присутствие и отсутствие России в мировой экономической науке - Гуманитарные исследования (ИГИТИ ГУ–ВШЭ), N 5 (35), с. 36.

интерес да се осветяват достиженията на световната икономическа мисъл и да се издига равнището на българската наука.²

През целия си творчески път, а и досега проф. Леонидов остава последователно и уверено посветен на научното търсене и аналитичното осмисляне на актуалните тенденции в развитието на световната икономическа мисъл с оглед на по-върното разбиране на взаимовръзката и взаимодействието на икономическите теоретични школи с избора на конкретни алтернативи на икономическата политика. При това неговото познание на актуалния развой на взаимовръзката на теорията и практиката на съвременния капитализъм винаги се е отличавало с проникновеността на научната му ерудиция, съдържателността на сравнителния икономически анализ и последователния интерес към актуалните изменения в концептуалните основи на икономическата политика в развитите страни, както и тяхното въздействие върху световната икономика.

Като държи сметка за конкретиката на развитието на икономическата политика на следвоенния капитализъм в Западна Европа, САЩ и Япония, проф. Леонидов посвещава усилията си на научния анализ на въздействието на икономическата теория върху формирането и спецификата на прилагане на макроикономическата политика в напредналите държави. В условията на политическо и идеологическо противопоставяне на двете социално-икономически системи след Втората световна война до падането на Берлинската стена проблемът за „разделението“ на политическата икономия на две обособени едно от друго направления (на капитализма и на социализма) поставя

² Заслужават внимание цитиранията на трудове на проф. Леонидов в безспорно приносни изследвания на световната икономическа мисъл на автори като: Кирова, А (2010). Оценка на специфичните черти на новото кейнсианство спрямо други направления в съвременната макроикономика. - Икономическа мисъл, N 1; Кирова, А (2010). Новото кейнсианство - микроикономически основи и връзка с макроикономическата политика. С. :УИ „Стопанство“, с. 182; Коева, С.М. (2003). Австрийската икономическа школа: отличителни черти и индивидуални постижения. Варна: ИК. „СТЕНО“, с. 191; Коева, С. М. (2009). Икономика на политиката: публичният избор - икономическа теория на демокрацията. Варна: ИК. „СТЕНО“; Минасян, Г. (2008). Финансова стабилизация и икономически растеж. С.: „Класика и стил“; Младенова, З. (2008). Дж. М. Кейнс и развитието на макроикономиката. – В: Годишник на ИУ-Варна, Т. 80; Младенова, З. (2011). Неокласическата теория в края на ХХ-началото на ХXI век: постижения, проблеми, перспективи, част първа. Варна: ИК. „СТЕНО“, с. 463; Миланова, А.(1994). Икономическата философия на либерализма. – Икономическа мисъл, N 3, с. 61-74; Идейното наследство на Ф. фон Хайек – Икономическа мисъл, 1994, N 8-9, с. 85-100; Жак Рюеф и френският неолиберализъм. – Икономическа мисъл, 1995, N 5, с. 42-51; Раева, С. (2013). Инфляция и икономически растеж: теория, методология, емпирика. С.: ИК на УНСС, с. 279; Рангелова, Р. (2008). Критика на концепцията за измерителя на общата факторна производителност. - Икономическа мисъл, N 3; Рангелова, Р. (2009). Променящите се детерминанти на икономическия растеж – теоретични основи и особености на емпириката. - Икономически изследвания, N 2, с. 32; Седларски, Т. (2013). Институционални аспекти на пазара. С.: УИ „Св. Климент Охридски“; Седларски, Т. (2013). Нова институционална икономика. С.: УИ „Св. Климент Охридски“; Полов, Т., Т. Седларски (2012). Институционална икономика. Възможности и неизползван потенциал. С.: УИ „Св. Климент Охридски“; Статев, С. (2009). Финансово развитие и икономически растеж (пътят на България:1991-2006). С. :УИ „Стопанство“ и др.

Признание за 80-годишния юбилей и научната дейност на проф. д-р ик. н. Атанас Леонидов

съществени предизвикателства пред изследователите на икономическата теория, и в частност на теориите на съвременния капитализъм.

При господстващата тогава марксистко-ленинска идеология рисът от прекалена идеологизация при критиката на буржоазните икономически теории и дори от целенасочено подценяване на вътрешнообусловената логика на развитие на икономическата мисъл на напредналите страни е много голям. Някои от колегите на проф. Леонидов не успяват да преодолеят това и остават в плен на самоцелното идеологизиране и отрицание в критиката си на буржоазната икономическа мисъл. Според оценката на някогашния докторант на ИИ на БАН проф. Н. Неновски до прехода към пазарна икономика изследователите на политическата икономия на капитализма в Икономическия институт на БАН обаче са сред българските учени, които „воюват срещу „булгарните“ интерпретации и апологети на западните икономисти“, като показват значително по-големи теоретични, практически и дори езикови познания за възникващата пазарна икономика при трансформационните процеси след 1989 г.³ С цялостното си творчество проф. Леонидов е сред тази група български учени. Той не само съумява да се разграничи от вулгаризацията при критиката на буржоазната политическа икономия, но и да не допусне да бъде увлечен в самоцелно идеологическо противопоставяне, водещо до подценяване на съдържателността и значението на еволюцията на концепциите на конкретните школи на икономическата наука. Задълбоченият интерес към познанието на същностните промени в съвременната икономическа мисъл отличава цялостното творчество на проф. Леонидов и му позволява да постигне не само по-добро разбиране, аналитично осмисляне и обективно представяне на съвременни западни идеини школи и автори, но и убедително и смело да допринесе за задълбочаване на оправдания интерес към постиженията в познавателната стойност на концептуалните, категориалните и системно-структурните насоки на икономическата теория на развитите страни.

Във всички свои произведения проф. Леонидов остава верен на неизменния си стремеж към обективно проучване, актуално познаване и осмисляне на конкретните възгледи от „извора“ чрез изследване и отразяване на конкретни трудове, проследяване на еволюцията на възгледите на отделни автори и осветяване на актуални значими изследвания. Всичко това спомага за разкриването на тенденциите в развитието на съвременните теоретико-методологически основи на главните школи на съвременната икономическа мисъл.

Най-съществените приноси в изследванията на проф. Леонидов са свързани с анализа на еволюцията на общата икономическа теория и спецификата на утвърждаване на теоретичните школи на политическата икономия, които са в основата на прилагането на алтернативни направления на икономическата политика за целите на стопанското развитие. Цялостното творчество и научните

³ Nenovsky, N. (2010). The Bulgarian economic thought since 1989: a personal view. ICER, Working Paper N 21, p. 8.

му интереси се отличават с научна добросъвестност, последователност и дълбоко осъзната икономическа логика при изследването и критичното осмисляне на постиженията на световната икономическа мисъл. С научната си ерудиция и безспорно ясното и обективно отразяване на отделните научни школи на политическата икономия, със задълбоченото и аргументирано познаване и отразяване на силните и слабите страни на конкретни научни направления и техните представители проф. Леонидов затвърждава авторитета си на проникновен изследовател на протичащите изменения в развитието на общата икономическа теория.

Научните интереси и творчески постижения на проф. Леонидов при отразяване на обективните тенденции в световната икономика заслужават специално внимание. Тезата за засилването на превантивната и прогностичната функция на съвременната икономическа теория (наред с познавателно-обяснителната, диагностичната и рекомендативната) заема важно място в неговите изследвания, в които той доказва спецификата на съвременните задачи пред икономическата наука предвид изменящите се реалности в световната икономика в условията на глобализация.

Научните приноси на проф. Леонидов с приложно практическо значение за икономическата теория и политика у нас се отнасят към следните направления:

1. Сравнителен анализ на основните школи на съвременната икономическа наука и на тяхното взаимодействие при формирането на икономическата политика на развитите страни.

Най-значимо място в тази област заема монографията „Неоконсерватизъмът и буржоазната политическа икономия“ (С.: Наука и изкуство, 1988), в която са анализирани сложните и противоречиви тенденции в еволюцията на икономическата мисъл на Запада в условията на кризата на реформизма и кейнсианството и на поврата към неоконсерватизъм от края на 70-те и началото на 80-те години на XX век. Дадена е обективна оценка на търсенето на нови концепции и доктрини като опит за решаване на острите проблеми на капиталистическото общество през разглеждания период. Чрез анализ на теорията и практиката на държавното регулиране в развитите страни са разкрити характеристиките на алтернативни икономически политики, които се базират на кейнсианството и неолиберализма като основни школи на съвременната икономическа теория. Изяснени са съдържателността и приложната полезност на съвременните концепции на икономическия консерватизъм, на монетаризма, на „новата класическа макроикономия“, на теорията на предлагането, на възгледите на икономистите - продължители на австрийската школа и неоавстрийските концепции за антикризисното развитие на капитализма.

2. Анализ на основните тенденции в икономическото развитие и стопанския растеж на развитите страни и разкриване на насоките и възможностите за трансфер на опита им в стопанското развитие на България и в усъвършенстването на икономическата политика за стопански растеж и участие в международните икономически отношения.

Признание за 80-годишния юбилей и научната дейност на проф. д-р ик. н. Атанас Леонидов

В редица трудове на проф. Леонидов са изследвани съвременните предизвикателства пред икономическата наука във връзка с променящите се детерминанти на икономическия растеж в страни с различна степен на социално-икономическо развитие.⁴ Дефинирани са същността, съдържанието и концептуалните аспекти на политиката на икономическия растеж. Разкрити са промените в средата на стопанския растеж под въздействието на информационната революция, новите технологии, глобализацията на световното стопанство и на този фон са представени възможните предизвикателства и задачи пред икономическата политика на напредналите страни. Изяснено е съдържанието на основните школи в теорията на стопанския растеж (кейнсианска, посткейнсианска и неокласическа) като основа на политиката на държавата. Дефинирани са основните черти на ендогенната теория на растежа като нова научна парадигма, насоките на приемственост и на еволюция по отношение на неокласическата теория. Направена е оценка на микроикономическите основи на новата теория на растежа, намиращи израз в приемането на предпоставките за несъвършената (монополистичната) конкуренция, за неконкурентния характер на техническия прогрес и за частичната присвоимост на неговите резултати от фирмите. Изяснен е характерът на изводите и препоръките на ендогенната теория на растежа по отношение на икономическата политика на национално, регионално и глобално равнище, както и дискусционните въпроси, обсъждани от водещи учени в света, с оглед на по-адекватното отразяване на действителния икономически растеж в нашата съвременност.⁵ При това в сравнително-познавателен план проф. Леонидов анализира приликите и принципните разлики между Голямата депресия (1929-1933 г.) и последвалата стагнация до края на 30-те години на миналия век и глобалната финансова и икономическа криза от средата на 2007 г. с оглед предизвикателствата пред икономическата мисъл. Важна е тезата на автора, че взаимодействието между информационната революция и глобализацията на световното стопанство значително разширява полето на задачите и функциите, стоящи пред общата икономическа теория.⁶

3. Анализ на икономическото развитие на българската икономика в условията на глобализация и подготвка за присъединяване към ЕС.

Като главен редактор и член на авторския колектив на колективната монография на изследователи от секция „Развити пазарни икономики“ на ИИИ при БАН, посветена на асоциирането на България към ЕС, проф. Леонидов

⁴ Вж. например Политиката на икономическия растеж на развитите страни: теоретически основи и практика, 1998; Ендогенната теория на икономическия растеж.- В: Икономическата теория в началото на XXI век - постижения, проблеми, перспективи. Сборник доклади от научна конференция с международно участие. Варна: Наука и икономика, 2005, с. 217-227.

⁵ Вж. Ендогенната теория на икономическия растеж, първа част. - Народностопански архив, 2005, N 4, с. 3-15 и Ендогенната теория на икономическия растеж, втора част. - Народностопански архив, 2006, N 1, с. 7-15.

⁶ Вж. Новата икономика. - Икономически изследвания, 2003, N 2.

анализира актуалните тенденции и аспекти на макроикономическото развитие и сближаването на България с ЕС.⁷ Монографията е наградена с Академичната награда на БАН за 1995 г. и заема важно място в осветяването на предизвикателствата пред европейската икономическа интеграция и участието на България в ЕС. В нея са охарактеризирани тенденциите на развитие на европейската интеграция в областта на ценовата и неценовата конкуренция, както и състоянието и перспективите за изграждане на Единния вътрешен пазар на стоки, услуги и капитали. Очертани са проблемите, свързани с адаптацията на българската икономика при прехода от асоцииране и предприсъединителния период до присъединяването ни към ЕС. На базата на международен сравнителен анализ са оценени алтернативите за интеграционния процес на страната, както и разходите и ползите от интеграцията. Забавянето на реалната конвергенция между новите и старите страни-членки на ЕС вследствие на развитието на глобалната криза след 2007 г. е оценено като фактор за отлагане на разширяването на Еврозоната. Обоснована е липсата на нужда от бърза европеизация на България предвид кризата в Еврозоната. Посочена е необходимостта от реформи, групирани в няколко насоки: задълбочаване и разширяване на наблюдението в областта на публичните финанси, по-добро интегриране на структурните политики и по-нататъшно развитие на институциите.

4. Сравнителен анализ на икономическите системи и изследване на социалното пазарно стопанство на примера на ордolibерализма в Германия

Проф. Леонидов проявява траен интерес към сравнителния анализ на икономическите модели на развитие. Много полезно в условията на протичащите през 90-те години на миналия век трансформационни процеси в България е изследването му на социалната пазарна икономика в книгата, посветена на ордolibерализма.⁸ Факт е, че през последните две десетилетия социалното пазарно стопанство в Германия и социалният модел в Европа се намират в криза. Очертаването на спецификата на ордolibерализма обаче има особено значение от гледна точка на конструирането на институционалния ред в страните в преход. В този смисъл изследването логически отговаря на актуални предизвикателства в стопанското развитие на България на съвременния етап. На базата на анализ на сравнителните икономически системи в книгата са разкрити теоретичните основи и функционалните аспекти на моделите на съвременното пазарно стопанство. Дефинирани са основните закономерности на прехода към пазарно стопанство в Централна и Източна Европа, общотеоретичните аспекти на трансформационния процес, ролята на главните му елементи – либерализацията, макростабилизацията, приватизацията, преструктурирането. Разкрити са международните сравнителни характеристики на пазарния модел за преобра-

⁷ Вж. Асоциирането на България към ЕС: структурна адаптация на националното стопанство. Велико Търново: „Абагар“, 1995, с.89-108 и 272-305.

⁸ Ордolibерализъм, социално пазарно стопанство, трансформация. С.: ЛИК, 2000.

Признание за 80-годишния юбилей и научната дейност на проф. д-р ик. н. Атанас Леонидов

званията в Централна и Източна Европа на основата на кейнсианството и неолиберализма като алтернативни школи при реализацията на икономическите реформи.

Значителното както по съдържание, така и по обем научно творчество на проф. Леонидов безспорно ще заема и за в бъдеще важно място в научните търсения на българските учени в областта на развитието на световната икономическа мисъл. Трябва да се подчертава и неговата безспорно отговорна роля и участие при представянето в оригинал на изследвания на западни икономисти в България. Той е научен редактор на монографията на Дъглас Норт „Институции, институционална промяна и икономически резултати“ (С.: ЛИК, 2000), както и (съвместно с проф. д-р ик. н. Методи Кънев) на книгата на Марк Блауг „Големите икономисти след Кейнс“ (В. Търново: „Абагар“, 1998). Има участие в 3 колективни монографии и в 4 колективни научни труда. Автор е на научни трудове, научни статии и доклади, публикувани в 12 списания в България, както и в 5 издания и 1 списание в чужбина. Публикациите му са на руски, английски, немски и чешки език. Владее писмено и говоримо френски, английски и руски, както и писмено немски език.

Проф. Атанас Леонидов има принос в утвърждаването на интереса към съвременната икономическа теория и историята на икономическата мисъл в рамките на учебните програми на Стопанския факултет на СУ „Св. Кл. Охридски“, където в продължение на девет години е преподавател от неговото създаване през 1990 г. Той продължава активно да поддържа академичното израстване на нови изследователи като участник в дейността на Центъра за икономически теории и стопански политики (ЦИТСП) към Софийския университет, създаден през 2012 г., който се развива като академично ядро в анализа на съвременната икономическа мисъл и световните й постижения.

С цялостната си дейност проф. Леонидов допринася за академичното развитие на кадрите в Института за икономически изследвания при БАН, за овладяване на постиженията на световната икономическа мисъл и издигане качеството на българската наука.

Проф. д-р Татяна Хубенова-Делисивкова

ИНФОРМАЦИИ

ФИНАНСИРАНЕ НА НОВИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В ЕВРОПА

На 4-5 юни т.г. се проведе XXXI редовна сесия на тема „Пари, регулиране и икономически растеж: финансиране на новия растеж в Европа“, организирана от Европейския паричен и финансов форум. Домакин на събитието беше Общността на европейските университети със седалище Baffi Center - Bocconi University, Милано. Участваха 110 представители на централните банки и академичната общност от САЩ, Великобритания, Франция, Израел, Холандия, Германия, Канада, Италия, Австрия и други страни, както и представители на важни европейски институции като Европейската централна банка, Банката за международни разплащания и Европейската инвестиционна банка.

Сесията се проведе във време, когато световната икономика отчита забавен темп на излизане от състоянието на криза и действията и решенията, които вземат експертите, се наблюдават с внимание и интерес от световната общественост. Във връзка с това участниците – както университетски преподаватели, така и професионалисти, поставиха за обсъждане актуалните проблеми на провежданите от централните банки парични политики и използваните от тях инструменти, които биха могли да съдействат за постигане на икономическо оживление. Подчертана беше ролята на финансовите посредници и държавата като активни участници в процеса на финансиране на процеса на възстановяване.

Международният характер на сесията даде възможност на участниците да дискутират и обобщят съвременни политики и практики в областта на финансирането за икономически растеж, необходимите промени в посткризисните регуляторни режими, ролята на сивия банков сектор, необходимите промени в регулирането на системно важните транснационални финансови институции и ролята на държавата като институция за икономическото възстановяване от кризата.

Основната задача беше да се потърсят пътища и решения за опосредстване на взаимоотношенията между тези две страни в процеса за предпоставяне на икономическо оживление и растеж.

Сесията беше открита от президента на Baffi Center Bocconi - University и бивш министър-председател на Италия г-н Марио Монти, който приветства присъстващите и пожела успех на научното събитие.

В словото си президентът на Европейския паричен и финансов форум г-н Урс Бирчлър характеризира текущото състояние на световната икономика като ситуация с много пари, много нормативни актове, но липса на осензателен растеж.

В доклада си „*Погрешният компромис между функционално (ефективно) финансово регулиране и растеж*“ проф. Анат Адмати (Университет в Станфорд, САЩ) подчертава, че бързият спад в реалния БВП и нарастването на безработицата по време на кризата от 2008 г. не са причинени от липсата на регулатция. Банките играят много по-важна роля в Европа, отколкото в САЩ като резултат от институционалната и финансовата инфраструктура. От 1996 до 2012 г. общата сума на активите на банковата система към БВП се е увеличила и в двата региона, но на много по-високо ниво в ЕС. Проф. Адмати анализира промяната в балансите на най-големите 28 банки в световен мащаб като ръст на увеличение на балансовите числа, както и на други банки, достигнали условна сума от 409 000 млрд. USD през 2006 г. на 661 трилиона USD през 2013 г. Това отразява факта, че банките все още са изложени на много рискове. Системните банки получават големи субсидии, но изглежда, че няма доказателства за икономии от мащаба в банките с общи активи над 100 млрд. USD за коригиране на субсидиите. Например в „J. P. Morgan Chase“ като финансова институция с много голям ливъридж и с актив в банковия баланс традиционните заеми представляват в много случаи по-малко от 30%. През третото тримесечие на 2013 г. в Еврозоната заемите за нефинансови компании са средно само 15% от общата сума на активите и кредитите за домакинствата (18%).

Авторката смята, че поведението на банките може да бъде квалифицирано като повишаващо общия рисков фон или приближаваща заплаха. И при двете аналогии спасяванията или държавните гаранции подлагат властите на всички нива, оторизирани за вземането на такива решения, на морален риск. Гаранциите и субсидиите позволяват да се изкривява смисълът на стимулите. Според проф. Адмати капиталовите стандарти Базел II и Базел III и коефициентите за ливъридж са базирани на погрешни анализи и компромиси, не показват и не оценяват правилно истинската ситуация за кризата. В заключение тя изтъква, че по-доброто регулиране е от съществено значение; то е възможно, но липсва политическата воля.

Вторият основен доклад на тема „*Как Европейският банков съюз може да допринесе за растеж?*“ беше изнесен от проф. Франко Бруни (Италия). Една от целите на Европейския банков съюз (EBU) е да се бори с фрагментацията в Еврозоната за подобряване на финансовата стабилност и довършване изграждането на единния пазар на финансови услуги. Авторът посочи, че по време на кризата с държавния дълг са установени лихвени различия между евроденоминирани облигации от отделни държави-членки, което се тълкува като сигнал за опасност от разпадане на Еврозоната.

Според проф. Бруни EBU допринася за сближаване на лихвените проценти и за намаляване на нестабилността на финансовите пазари. Това налага преоформяне на банковите бизнес-модели в Европа. Той изтъква, че в дългосрочен план само общи европейски банкови системи могат да подкрепят общата валута, както и че Европейският банков съюз е от съществено

значение за преодоляване на нестабилността на банковите системи в страните-членки от Еврозоната. Ако държавите извън нея, вкл. Дания, Швеция и Обединеното кралство, не участват в този съюз, финансовата интеграция и банковата индустрия в мултинационална Европа ще се окажат по-малко устойчиви.

Тъй като системните кризи изискват действия от страна на общия европейски механизъм за стабилност, авторът предложи този механизъм да поеме ролята на кредитор от последна инстанция.

В доклада си „*Поддържането на растежа в краткосрочен и средносрочен план*“ г-н Оливие Бланшар (главен икономист и директор на Изследователския департамент на МВФ) разграничи тенденциите, протичащи в развитите държави, от тези в развиващите се пазарни икономики, в които потенциалът за растеж е намалял и там са необходими структурни реформи. В развитите страни все още има изход, но той е свързан с провеждането на политики за повишаване на производството и заетостта. Бавното възстановяване от части се обяснява с последиците от финансовата криза: голям държавен и банков дълг, дългове на домакинствата и фирмите и т.н.

Докладчикът определи дефлацията като опасно явление, защото тя увеличава реалната стойността на дълга и реалния лихвен процент, поради което може да доведе до дефлационна спирала. Различните страни отбелзват „разхлабване“ на икономическата политика, но с различни темпове и различно ниво на успеваемост. Международният валутен фонд прогнозира през следващите години очаквания икономически растеж в държавите с развиващи се пазарни икономики да се забави, но да бъде много по-висок, отколкото в развитите страни.

Накрая О. Бланшар препоръчва на напредналите държави да намалят скоростта на фискална консолидация, да рекапитализират своите банкови системи и да нормализират паричната си политика. Догонващите страни трябва да се адаптират към новата глобална среда и да довършват реформирането на икономиките си.

Проф. Алекс Цукерман (Университет в Тел Авив, Израел) фокусира своето изследване върху поведението на американските банки след колапса на „Lehman Brothers“ през септември 2008 г. Огромното „инжектиране“ на ликвидност от страна на Федералния резерв на САЩ според него не е довело до повишаване на инфлацията, така както твърди количествената теория на парите. Докладчикът направи интересно сравнение с инфлацията в Германия през 1923 г. Американските банки увеличават ликвидните резерви поради несигурност. В същото време след септември 2008 г. кредитната експанзия се забавя рязко. В резултат от това само малка част от големите количествени облекчения, предоставени от Федералния резерв, се предават на реалната икономика, което, както и ниската инфлация, води до слаб растеж.

Мичел Ленц (ЕЦБ) представи доклад, посветен на влиянието на кредитите за домакинството върху баланса на банките и общата сума на

кредитите. Той изтъкна, че особено важна част от дейността на европейските банки е тази, в която кредитите за населението представляват повече от 40% от банковите активи на банкови системи, като даде за пример Италия и Испания.

България беше представена от преподавателите в Стопанския факултет на Югозападния университет „Неофит Рилски“ проф. д-р Ганчо Ганчев (декан на факултета), д-р Елена Ставрова и д-р Владимир Ценков. Целта на техния доклад „*Изследване на връзката между банковото кредитиране и ръста на брутния вътрешен продукт в държавите от Централна и Източна Европа*“ е да се изследват общовалидни проблеми в икономическото развитие на новоприсъединили се към общия европейски пазар страни. Направен е иконометричен анализ върху връзката и динамиката на номиналния брутен вътрешен продукт с динамиката на номиналния кредит в новите страни-членки на ЕС. Според авторите всичко, което определя финансовата издръжливост на фирмите, домакинства и физически лица, се изразява в номинални стойности (в т.ч. и централните банки изчисляват на база номинален БВП), като най-значими от гледна точка на оцеляването на икономическите агенти и стабилността на финансата система са финансовите задължения, плащанията, приходите, сметки и т.н. Иконометричното изследване се основава на тезата, че взаимната зависимост между номиналния БВП и динамиката на номиналния кредит разкрива важни и трайни закономерности.

Друг ключов аспект от изследването е проявленето на „парадокса на спестяванията“. С оглед на факта, че инвестициите са най-уязвимата част от БВП, в краткосрочен план динамиката на номиналния БВП ще се отрази върху темповете на спестяване, съответно върху кредитирането (а не обратното). В средносрочна перспектива обаче последните промени на обема на кредитиране неминуемо оказват влияние върху динамиката на номиналния БВП. В дългосрочен план хипотезата е проява на неутралността и супер неутралността на парите. Ръстът в кредитирането в краткосрочен аспект е в положителна корелация с темповете на инфлация. Това облекчава реалната кредитна тежест и има положително въздействие върху реалния и номиналния БВП. Този извод се потвърждава с допълнителен тест за причинност по Грейндър.

През вторият ден работата на сесията продължи в три комисии.

В първата - „*Монетарна политика и икономически растеж*“, бяха представени общо 12 доклада. Сред тях се откриха тези на: Енис Каруми (Банка за международни разплащания в Базел) за влиянието на цикличните лихвени проценти и състоянието на финансовия сектор за икономическото съживяване; Лола Фернандез (Централна банка на Холандия) за детерминантите на рейтинга на датския несекюритизиран овърнайт паричен пазар; Робърт Крайнер (САЩ) за алтернативните детерминанти на банковото кредитиране в Германия и Франция; Ван Хорен (Централна банка на Холандия)

за суверенната дългова криза и ефекта върху състоянието на банковите системи в Гърция, Ирландия, Италия Португалия и Испания; *Диего Виаланте* (Испания) за финансовата интеграция в Еврозоната и потенциалната връзка между парична трансмисия и икономически растеж; *Сали Фендоғлу* (Турция) за ефективността на благоразумната политика на централната банка на Турция и реализирането на нова рамка за монетарна политика чрез засилено кредитиране и др.

Във втората комисия „*Финансово регулиране и икономически растеж*“ също бяха представени 12 доклада, разделени в две групи. Шест от тях са фокусирани основно върху взаимодействието между поведението на банките и правителствата и регуляторната среда, а останалите разглеждат въпроси, ориентирани към финансовата политика, насочена към стимулиране на растежа.

В доклада си „*Проклятието на победителя: Доказателство за опасността от агресивен ръст на кредита в банковия сектор*“ Томас Кик (Дойчебанк) и неговите съавтори са използвали набор от данни за загубите от провизирането на кредити в банковите портфейли. Авторите са насочили изследването към търсенето на причините, поради които се подценява равнището на общия риск на кредитния пазар, и достигат до извода, че е необходимо прогнозиране на нови отписвания на кредити през следващите години.

Едуард Кейн (САЩ) изнесе доклад на тема „*Сенчестият банков сектор*“. Според него този вид финансова дейност е създаден, за да се получат имплицитни субсидии от мрежите за сигурност на правителството. Сенчестите неясни организационни форми и стратегии за осъществяване на сделките заобикалят регуляторните ограничения и извлечат печалба от тях, нарушаяйки принципите на регулиране чрез въвеждане на инновации. Предпазна мярка са имплицитните договори, които предлагат покриване на загуби на собствения капитал на тези институции от данъкоплатците. Кейн подчертава необходимостта данъкоплатците да станат заинтересувана страна чрез представителство във финансовите институции.

Със свои доклади участваха и *Марки Минк* (Холандия) - за разпространението на банковите фалити; *Ифтекан Хасан* (Турция) - за регулирането на чуждите банки и неравенството в доходите; *Стефано Зеда* (Канада) - за това дали спасяването ще прекъсне порочния кръг между банките и правителствата, и др.

В третата комисия, председателствана от *Франк Лиерман и Пиер Сиклос*, бяха представени доклади в направление „*Икономически растеж и финансови институции и пазари*“.

Масимилиано Афинито (Централна банка на Италия) се фокусира върху сближаването между банковото дело и реалната икономика. Анализът му включва четири иконометрични модела и обхваща периода от 1964 г. до избухването на финансовата криза през 2008 г. Според автора Еврозоната

Финансиране на новия икономически растеж в Европа

е единствената област с ясни признания на банковата конвергенция и това сближаване оказва положително въздействие за насърчаване на реалната конвергенция. Разширяването на Еврозоната трябва да се осъществява много внимателно поради необходимия етап от интегриране на банковите законодателства.

На заключителната сесия президентът на Европейския паричен и финансов форум г-н Урс Бирчлър направи обобщаваща оценка на представените доклади, като подчертава, че в преобладаващата си част те имат съществени научно-приложни приноси. Разработките засягат разнообразна проблематика, показват многобройни гледни точки за осмисляне на предизвикателствата на съвременните тенденции в развитието на световната финансова и икономическа система, с ясно формулирани цели и адекватно използван иконометричен инструментариум.

Сесията се проведе в условията на интензивен и съдържателен диалог. Многобройните въпроси към докладчиците в рамките на отделните комисии и на пленарни заседания допринесоха за създаването на творческа обстановка, поставяне на актуални проблеми от взаимен интерес и обмен на изследователски практики и иновативни решения. Мероприятието беше оценено като пример за ефективно сътрудничество на академичната общност и експерти в банковото посредничество и надзор за търсене на общи решения за излизане от кризата посредством стимулиране на икономически растеж.

Проф. д-р Манол Рибов

ОТЗИВИ

ПРОГРЕСЪТ В ИКОНОМИКАТА И ОБЩЕСТВОТО

Въпросите за това какво, как и защо става в икономиката и обществото занимават човешката мисъл от древни времена, но продължават да съхраняват ревниво своята загадъчна същност. „Идеята за прогрес отвъд икономиката“ е едно отлично заглавие на книга за проследяване на развитието на идеите, стоящи в основата на движението и прогреса на икономиката и обществото, написана от изтъкнат наш съвременник-икономист, а и както може да се проследи от книгата – не само икономист, а и учен с обширни социологически и философски познания, проф. д-р ик. н. Методи Кънев.¹

На различни по характер научни форуми авторът е изразявал своя афинитет към по-широко осмисляне на икономическите реалности, но представеното в монографията е все пак изненадващо. Подобна книга не може да се напише за година или две, или дори пет. Тя е книгата на живота на учения. Читателят може да се възхити на широката многостранна обществена ерудираност на автора, за чието формиране са необходими целенасочени усилия в продължение на десетилетия. Проф. Кънев е нещо много по-различно от широката плеяда от икономисти у нас, формирали се като учени през годините на т. нар. социализъм и проповядващи (по едни или други подбуди) казионни стандартни марксистки постановки. Задължителната идейна ангажираност на учените за този период не му пречи да се опита по достойнство да оценява и да преоценява идеите и тяхното развитие.

Желанието на автора е да направи относително пълен преглед на развитието на идеите през последните поне две-три столетия, макар че хвърля мостове много по-назад във времето. И усилията му заслужават признание. Познаването на обширната специализирана литература е на висота. Към всички точки и подточки в съдържанието на книгата са приведени във вид на мото мисли (приблизително около 200 на брой) на изтъкнати представители на обществената мисъл в най-широк план от древността до наши дни, които формират своеобразен фон на изложението и дават почти пълна представа за възприятията на реалностите във времето, а и за научния менталитет на самия автор.

Било от скромност, било от желание за акуратност проф. Кънев споменава както в началото, така и в заключението, че книгата е „... съставена популярно...“. В действителност може би именно от подобен вид изложения широката публика (а и не само тя) има най-голяма нужда. Стартира се наглед неособено претенциозно, но представянето е замислено и изпълнено изключително сериозно, отговорно и ангажирано. Авторът съумява майсторски да размира границата между популярно, от една страна, и специализирано научно, от друга. Всичко започва едва ли не елементарно, като игра и читателят не усеща кога всъщност се потопява в кипящите от идеи и проблеми обществени реалности. Проф. Кънев води читателя за ръка от пясъка на плажа през плитчините в общественото море, неусетно го учи да плува и да лавира сред скалите и вълните до момента, в който му се завие свят от мисълта за това къде е попаднал. Ориентирането остава

¹ Кънев, М. (2013). Идеята за прогрес отвъд икономиката. От противопоставяне към синтез на духа на Източна и Запада в новия информационен свят. С.: „Изток-Запад“, 462 с.

Прогресът в икономиката и обществото

задача на читателя, макар че авторът маркира своите собствени жалони за придвижване в многообразието от обяснения и оценки.

Не е възможно в рамките на един представителен отзив да се инвентаризират и дискутират всички проблемни особености на посоченото изследване. Най-общо то може да се определи като икономика за неикономисти и като надикономика за икономисти. Няколко идейни постановки обаче не е редно да се подминат мълчаливо.

Явно или неявно всичко, за което се говори в книгата, има отношение към съвременните ни проблеми. Светът не е от вчера, както и ние не сме изникнали от нищото. Удивително е колко много от въпросите, на които търсим отговори в нашия собствен живот, са били основа за дискусии, обсъждания и идейни интерпретации в близкото, а и в по-далечното минало.

Демокрацията е съвременната прогресивна общоприета форма на управление на обществото. Същевременно нашата собствена болезнено изживявана практика ни налага предпазливо оценяване на слушащото се. Свикнали сме да приемаме икономиката като основа на обществото и да преценяваме системата за управление от гледна точка на осигурявания икономически растеж. Формирането на задоволителна икономическа динамика обаче не се подчинява на елементарни предписания.

Почти интуитивно чувстваме, че желаните икономически реалности не могат да се осигурят само и единствено чрез лостовете за икономическо управление. Променяме (и изискваме такава промяна) едва ли не силово отделни икономически параметри (например елементите на данъчното облагане) с оглед създаване на благоприятни възможности и среда за развитие на икономиката, но резултатите не са удовлетворителни. Какво още трябва да се направи, какво трябва да се промени така, че икономиката да поеме с бързи стъпки напред?

Заученото по времето на т. нар. социализъм (от което не можем да се освободим дълги години по-късно, независимо дали го желаем, или не) ни подсказва, че икономиката е базата, а към нея са прикачени елементи на надстройката – политика, образование, култура, религия и т.н. Дали това е причината, или има и нещо друго, но свикнахме да говорим и да оценяваме политиката като някакъв придатьк, някаква тежест, която сме обречени да носим и от която не можем да се освободим. Именно това обществено отношение създава предпоставките и свободата, с която избраните лично от суверена политики злоупотребяват грубо с предоставената им власт с всички произтичащи от това неблагоприятни последствия.

Проф. Кънев привежда немалко мнения и доказателства, че класическата Марксова надстроечна постановка не е вярна. Нейните елементи не са просто стряха към основната сграда – икономиката. Много повече икономиката съществува и функционира в по-общата обществена координатна система, тя е част от нея. Политиката не е задължителен, още по-малко ненужен придатьк, понасян от немай-къде, а основен играч и ментор при формирането на елементите на прогреса в обществото. Именно поради това определянето на ограничителите на обществения прогрес трябва да започне от върха, от състоянието и качеството на функциониране на политиката. Там се формират условията, които стоят в основата на прогреса в обществото.

Казаното предопределя до голяма степен ролята и функциите на качественото образование, а и на културата на обществото. Незадоволителното образователно равнище не означава просто, че народът няма да познава собствената си история или ще обврква географски понятия, или че няма да знае дали човек е стъпвал на Луната. Полуобразованият и недообразован член на обществото няма да бъде в състояние да прецени какви са ограничителите на собственото му благосъстояние и не ще съумее да приеме (суверенът, кой друг?) необходимите решения за тяхното премахване.

Проф. Кънев извежда аналитичните подходи при осветляването на причинната обусловеност и функционалност като квинтесенция на идейното развитие на социално-икономическия прогрес. Започва с теологичния и метафизическия подход, преминава през атомистично-индивидуалисткия и социално-холисткия подход, дискутира технократизма и достига до консерватизма, либерализма, социалния радикализъм. Съществено е, че авторът не поставя точка към всичко изредено, а добавя „... и други“. Широкото практическо многообразие не позволява структуриране на всички вариантни подходи, но това „... и други“ провокира размисли, свързани с принципната възможност за изграждане на социално-икономическа теория, подчинена на аксиоматични начала. Дали и доколко абстрактно формулираните и логически строго подредени подходи са стартовото начало за формиране на теория, от една страна, или изучаването на проявленията на социално-икономическите феномени налага обобщения, които водят до възприемането на конкретен подход, от друга? Дали и доколко социално-икономическите теории и обяснения стъпват на дедуктивни или на индуктивни принципи?

Надделяването на аналитичния компонент в манталитета на автора го води до стремежа към вграждане на дедуктивното начало. Факт е обаче, че обясненията на социално-икономическите феномени не са веднъж завинаги зададени, те се променят и паралелно с това се модифицират и подходите. Онова, което остава неизменно, е наблюдението и систематизирането на фактите, водещо и до формулирането и възприемането на конкретни подходи.

В предговора към книгата проф. Кънев преценява, че тя е предназначена „за изследователи в социалната област и за студенти, за политици, вземащи управлениски решения, както и за най-широк кръг читатели“. Мисля, че преценката му е съвсем точна.

Проф. д-р ик. н. Гарабед Минасян