

ISSN 0013-2993

Година / YEAR
LX
Книжка / Book
3 • 2015

Икономическа Мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
Институт за икономически изследвания

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Тодор Недев	Има ли пазар на електроенергия в България?.....	3
Todor Nedev	Is there a market for electric energy in Bulgaria?.....	21
Любомир Любенов	Създаване на собствени пазари на земеделски производители...	38
Lyubomir Lyubenov	Setting up of own markets of agricultural producers	
Ивайло Стоянов	Санкции и неетично поведение на човешкия фактор в управ- лението на организацията.....	49
Ivaylo Stoyanov	Sanctions and unethical human factor behavior in corporate management	
Едуард Маринов	Вътрешнообластната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси на примера на регионалните икономически общности в Африка.....	63
Eduard Marinov	Intraregional trade as an indicator of the effect of integration processes – the case of African regional economic communities.....	84

Такаши Коидзуми	Икономическата политика на японското правителство, известна като „абеномика“.....	103
Takashi Koizumi	The economic policy of the Japanese government, known as „Abenomics“	108
	КОНСУЛТАЦИИ / CONSULTATIONS	
Марин Гъльбов	Икономическа ефективност на дружествата със специална инвестиционна цел.....	113
Marin Galabov	Economic efficiency of investment purpose vehicles.....	124

Иван Ангелов	Член-кор. Иван Илиев – един от най-видните български учени- икономисти.....	134
Ivan Angelov	Correspondent Member Ivan Iliev - One of the most prominent Bulgarian economists	
	ОТЗИВИ / REFERENCES	
Нобухиро Тцубои	Машабно изследване върху последиците за японското селско стопанство и хранителна индустрия от екологичната катаст- рофа през март 2011 г.....	142
Nobuhiro Tsuboi	Large-scale study on the effects on agriculture and food industry in Japan from the natural calamity in March 2011.....	147

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), **Acad. Prof. VALERIY M. GEETS, Dr. Ec. Ses.** (Institut po ikonomika i prognozirane pri NANU - Ukraina), **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 MIHAILOVA, 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

2015

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 Тодор Недев*

ИМА ЛИ ПАЗАР НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЯ В БЪЛГАРИЯ?*

Показана е спецификата в търговията с електроенергия – по принцип и по-конкретно особеностите и диспропорциите на българския пазар. Доказана е необходимостта от организиран и работещ борсов пазар за електроенергия и потребността от неговата ежедневна прозрачна работа.

JEL: D 43; L 94; Q 41; Q 43

Цената на електрическата енергия в България е била винаги актуална тема и перманентен повод за размисъл както за бизнеса, така и за домакинствата като крайни потребители. Растващите сметки за потребена електрическа енергия карат много хора от най-различни обществени, политически и икономически прослойки да се интересуват от проблемите на българската енергетика и техните потенциални решения.

Електроенергията е стока, която всеки европеец потребява ежедневно. Тя е предмет на търговски сделки, както и всяка друга стока, т.е. всеки иска да я има вкъщи или на работа, а някой трябва да я произведе и достави до крайния консуматор. Специфичното е, че електроенергията не може да бъде складирана, т.е. щом е произведена, тя трябва да бъде консумирана - да стигне до крайния потребител. Произведената вчера електрическа енергия трябва да се консумира в същия момент. Това е доста сложна техническа задача, която по принцип трябва да се решава от системния оператор на съответната държава.

Изследването няма за цел да анализира финансовото състояние на Българския енергиен холдинг (БЕХ), Националната електрическа компания (НЕК) или други участници в търговията с електрическа енергия на територията на България, нито да проследи цялостния процес на регулиране на българския пазар на електроенергия и да коментира и сравнява позициите на различните производители на електрическа енергия на пазара у нас, както и възможностите за балансиране (техническите проблеми на електроенергийната система).

Законодателната рамка на Европейския съюз за електроенергийния пазар е заложена в Директива 2009/72/EО,¹ в която са посочени основните действия и цели, които трябва да бъдат изпълнени от страните-членки:

- Главната цел е постигането на „...напълно отворен пазар, който позволява на всички производители да избират свободно своя доставчик и на всички доставчици да извършват свободно доставки на клиентите си”.

* УНСС, катедра „Финанси“, todornedev@icloud.com

¹ Вж. <http://www.mi.govtment.bg/bg/library/direktiva-2009-72-eo-na-evropeiskiya-parlament-i-na-saveta-ot-13-yuli-2009>

• Пълното пазарно отваряне *цели да раздели производството от доставката* на електроенергия, за да могат да се създадат условия за лоялна конкуренция и възможности за пазарно въздействие върху измененията на цената на електроенергията.

• Директивата изискава *всички производители да бъдат конкурентно равнопоставени*, по обективен, прозрачен и недискриминиращ начин, както и да бъде предоставен достъп на трети лица до преносните и разпределителните системи съгласно изискванията за пълното отваряне на пазара.

• *Производството на електрическа енергия* е винаги регионално обособено. Максимално възможното производство от всички производители на електроенергия на дадена територия се определя като неин максимален капацитет. Електроенергийният пазар на САЩ например е разделен на 140 района и съответно има 140 контролни пункта, отчитащи количествата на излизашата или влизашата в района електроенергия, която се продава или купува от друг район. Възможностите за продажба на електроенергия на друг район се определят от възможностите за пренос на енергия между двата района (Hull, 2009, р. 713).

• *Пренасянето на електрическата енергия* става само и единствено по електропреносната мрежа - съвкупността от производствени мощности, далекопроводи, кабелни мрежи, трансформатори и други съоръжения, които правят възможно достигането на електроенергията от производителите до крайните ѝ потребители.

• Пазарът на електрическа енергия, подобно на пазара на другите енергносители, трябва да се *трансформира от държавен монопол към ефективен пазар* с помощта на подходящи регулатции. „Този процес винаги е съпроводен и с изграждането на срочен пазар за деривати върху договори за доставка на електрическа енергия“ (Hull, 2009, р. 714).

Особености на българския електроенергиен пазар

В резултат от наложените във времето диспропорции и противоречиви права и задължения на участниците на електроенергийния пазар в България въпросите, засягащи развитието на енергетиката и в частност търговията с електроенергия през периода 2006-2014 г. (вж. табл. 1), са актуална и болезнена тема за българското общество.

От септември 2008 г. правителството решава да обедини енергийните дружества на страната в *Български енергиен холдинг*, включващ НЕК, АЕЦ „Козлодуй“, ТЕЦ „Марица-изток 2“, „Мини Марица-изток“, Булгаргаз, Булгартрансгаз и Булгартел.

През разглеждания период годишното производство на електрическа енергия варира между 45 и 50 терават часа (TWh), което говори за колебания на годишното потребление под 10% спрямо 2007 г. Колебанията при вноса и износа обаче са чувствително по-големи, което се дължи основно на определяните такси за пренос. (Когато в таксата за пренос се включват повече разходи става невъзможно пренасянето например на румънска енергия за Турция.)

Има ли пазар на електроенергия в България?

Таблица 1

**Развитие на производството на електрическа енергия
за периода 2006-2014 г.**

Показател	Година								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Брутно производство от ЕЦ към ЕПМ (MWh)	45 710 000	43 093 000	44 831 000	42 573 000	46 260 000	50 070 000	47 195 000	43 650 000	45 699 802
Изменение (%)		-5,7	4,0	-5,0	8,7	8,2	-5,7	-7,5	4,7
Физически внос (MWh)	1 139 000	3 058 000	3 097 000	2 662 000	1 168 000	1 450 000	2 353 000	3 350 000	
Физически износ (MWh)	8 391 000	7 538 000	8 441 000	7 731 000	9 613 000	12 111 000	10 660 000	9 531 000	9 190 535
Изменение (%)		-10,2	12,0	-8,4	24,3	26,0	-12,0	-10,6	-3,6

Легенда: ЕПМ – електропреносна мрежа; ЕЦ – електрическа централа; физически внос – реално внесената електрическа енергия в България от съседни страни; физически износ – реално изнесената електрическа енергия от България за съседни страни.

* Изчисленията за 2014 г. са по оперативни данни до 21.12.2014 г. на ЕСО-ЕАД
Източник. „Електроенергиен системен оператор“ ЕАД.

Доставката на електроенергия в България става само и единствено по електропреносната мрежа на „Електроенергиен системен оператор“ ЕАД, който от 2014 г. е самостоятелно държавно дружество в рамките на БЕХ.

Електроенергията се потребява неравномерно през различните часове от деновонощието, което налага системният оператор на съответната територия да изключва временно определени производители² или да включва нови към системата, защото тя винаги трябва да бъде балансирана - да се произведе точно толкова електрическа енергия, колкото ще се консумира. Класически пример за балансиране на електроенергийната система са водноелектрическите централи, които в пиковите часове произвеждат електроенергия, а след това стават консуматори и започват да изпомпват водата обратно нагоре, за да може тя да се използва отново за производство на електрическа енергия.

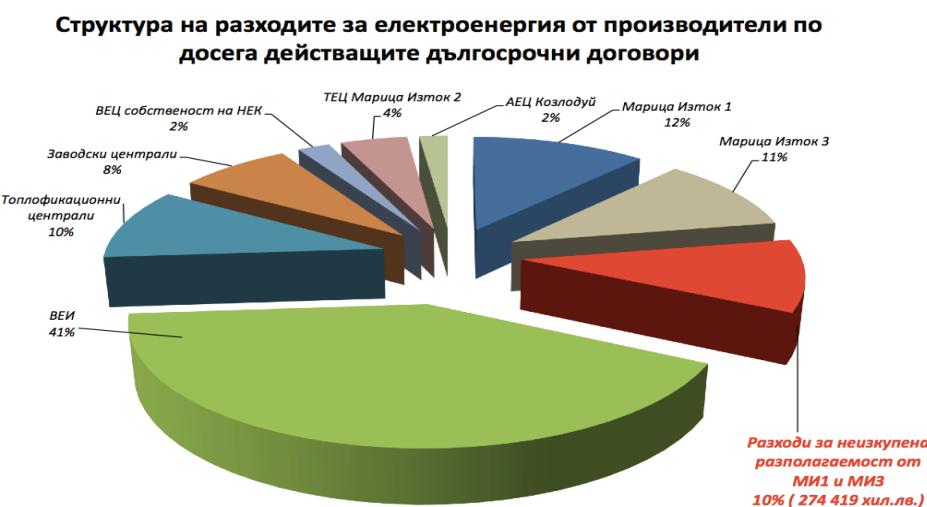
Основен регуляторен орган е Държавната комисия за енергийно и водно регулиране (ДКЕВР). В чл. 23 на Закона за енергетиката (ЗЕ) от 2003 г. са посочени 13 общи принципи, от които Комисията трябва да се ръководи при изпълнение на регуляторните си правомощия. Тези принципи напълно съответстват на

² Времето за принудително спиране на мощности е от няколко часа за ВЕЦ и ТЕЦ и до 2-3 дни за АЕЦ, като съответно е необходимо поне още толкова време за пускането им отново в производство

изискванията от Директива 2009/72/ЕС, но прилагането им обикновено е съпроводено с противоречиви коментари и становища на различни специалисти от бранша.

Сключените договори за дългосрочно изкупуване на енергия с „Контур Глобал Марица изток 3“ АД и „Ей И Ес ЗС Марица изток 1“ ЕООД от 2001 г. предвиждат тези дружества да продават цялата своя продукция на НЕК по цена, гарантираща възвръщаемостта на инвестициите им за период от 10 години. В доклада на ДКЕВР е отчетено, че общите разходи за 2013 г. за „непроизведена енергия“, които се плащат на двете централи, възлизат на 274 млн. лв., защото в България липсва потребление, а цената на произвежданата електроенергия е чувствително по-висока и не може да бъде продадена на съседни пазари.³

Фигура



Макар и да не е пояснена методологията на направеното сравнение на разходите, от представена на фигурата структурата на разходите се вижда, че тези на АЕЦ „Козлодуй“ са 2%, а за производителите от възобновяеми енергийни източници - 41%, т.е. в разходите се наблюдава разлика от над 20 пъти. В Годишния доклад на ДКЕВР за Европейската комисия от юли 2014 г. е подчертано, че, „освен условието за закупуване на почти цялото количество

³ Вж. Цена на електрическата енергия на регулирания пазар през новия ценови период 1.07.2014 - 30.06.2015 г, http://www.dker.bg/NPDOCS/el_prices_2014-15.pdf (29.05.2014)

Има ли пазар на електроенергия в България?

разполагаема мощност от двете централи влияние оказват и високите изкупни цени за разполагаемост и енергия, които се заплащат от НЕК ЕАД, като цените на произвежданата електрическа енергия са съответно с 54% (за „Контур Глобал Марица изток 3“ АД) и със 120% (за „Ей И Ес ЗС Марица изток 1“ ЕООД) по-високи от средната цена на електроенергията от другите ТЕЦ, които продават електроенергия на регулиран пазар“ (с. 30).

Основните големи консуматори на електроенергия, т.е. тези, които продават на крайните потребители, са трите електроразпределителни дружества EVN, ЧЕЗ и Енерго-Про. Съгласно разпоредбите на ДКЕВР и подписаните приватизационни договори те купуват цялата електроенергия, която им е необходима, по фиксирана цена, гарантираща им 8% печалба.

Разликите в цените на отделните производители също са посочени от ДКЕВР и са красноречиви при илюстрирането на заложените във времето диспропорции (табл. 2).

Таблица 2

Цени за енергия и разполагаемост на производителите на електрическа енергия за регулирания пазар

Производители	Цена лв./ MWh
АЕЦ „Козлодуй“	30
ТЕЦ „Марица изток 1“	90,35
ТЕЦ „Марица изток 2“	68,30
ТЕЦ „Марица изток 3“	70,88
Заводски централи	128,65
Топлофикационни централи	183,46
Възобновяеми енергийни източници	299,05
Водноелектрически централи, собственост на НЕК	63,64
Утвърдена цена за НЕК като обществен доставчик	110,58

Цента на електроенергията от ТЕЦ „Марица изток“ е от два до три пъти по-висока, отколкото в АЕЦ, което се дължи най-вече на поетия ангажимент за изкупуване на цялото количество електроенергия, произведено от двете топлоцентрали.

По силата на чл. 93а от ЗЕ Националната електрическа компания има задължението на обществен доставчик: „Общественият доставчик изкупува електрическата енергия от производители, присъединени към преносната мрежа, по договори за дългосрочно изкупуване на разполагаемост и електрическа енергия, както и тази, произведена от възобновяеми източници, от високоефективно комбинирано производство...“ Най-общо, на НЕК са възложени обществени очаквания за доставка на електроенергия до всички крайни потребители и за поддържане на „справедливи“ цени. За да може да изпълни тези очаквания, компанията изкупува произведената в АЕЦ „Козлодуй“ евтина електроенергия, покрива разходите за разполагаемост и изкупува цялото коли-

чество електроенергия, произведена от възобновяеми енергийни източници (ВЕИ). Така се получава цената на обществения доставчик от 110,58 лв. за 1 мегават час (MWh) (вж. фигурата), която от 01.07.2014 г. е увеличена на 114,10 лв. за MWh без ДДС с Решение №Ц-12 от 30.06.2014 г. на ДКЕВР.

Друг проблем е високата цена на електроенергията от възобновяеми енергийни източници, която е *10 пъти по-голяма*, отколкото тази от АЕЦ „Козлодуй“. За сравнение в Германия добавката, която се включва в цената за крайните потребители за ВЕИ, е в размер на 5,3 евроцента за KWh (вж. EPEXSPOT, 2013, р. 19.).

Контролът в енергетиката е възложен на МИЕТ - в чл. 75. (1) от ЗЕ е посочено: „Министърът на икономиката, енергетиката и туризма провежда предварителен, текущ и последващ контрол...“). Заложените в търговията големи диспропорции, както вероятно и други по-малки противоречия, карат ДКЕВР, МИЕТ и НЕК да въвеждат нови, по-високи и още по-трудно разбираеми такси – за пренос, за добавки за зелена енергия, за *невъзстановяими инвестиционни разходи, такса „Общество“* и др. Всеки, който има намерение да се възползва от такса за невъзстановяими инвестиционни разходи, може да похарчи много пари напразно, защото потребителите на неговата услуга ще платят всичко отново. Това поражда въпроса каква по-добра възможност за безконтролно харчене може да бъде предоставена? Не е мотивирано и обяснено защо всеки краен потребител трябва да плаща за всеки MWh електроенергия по 16,80 лв. на НЕК като такса „Общество“. Какво се компенсира с това и как?

Нарастването на таксите за пренос създава и други диспропорции. В Годишния доклад на ДКЕВР за Европейската комисия от юли 2014 г. е посочено: „*До 31.07.2013 г. този модел предвиждаше задълженията към обществото да се включват към цената за пренос. През последните няколко години бе отчетена трайна тенденция към повишаване на тези разходи, като в периода 2012-2013 г. тяхното ниво доведе до изключително увеличение на общата дължима сума към цената за пренос, което на практика блокира българския износ на електрическа енергия*“ (с. 30).

С Решение №Л-422 от 31.03. 2014 г. ДКБР дава лиценз за дейността „организиране на борсов пазар на електрическа енергия“ за срок от 10 години на държавната компания „Българска независима енергийна борса-ЕАД“, която е част от БЕХ. Дружеството получава правото да използва техническите и материалните ресурси на „Електроенергиен системен оператор“ ЕАД, като за целта последният се задължава да отдели, преустрои и предостави модула организиран пазар „ден напред“, който е част от пазара на електрическа енергия в България от 2010 г. досега. За „Българската независима енергийна борса“ ЕАД е изгответ бизнес-план за периода 2014 - 2018 г. Той предвижда стартиране на дейността през 2014 г. и разширение през 2016 г. чрез закупуване на платформа за свързване с пазарите (market coupling), чрез която ще има възможност да се организира борсов пазар в рамките на деня. Предвидено е през 2014 г. на този пазар да се продадат количества малко над 4 TWh, а през 2018 г. това коли-

Има ли пазар на електроенергия в България?

чество да нарасне двойно - до 8,5 TWh. За транзакциите на борсата е предвидена такса от 0,10 лв. за MWh. Прави впечатление, че представеният бизнес-план е за 4 години, а даденият лиценз - за 10. Частната компания „Българска енергийна борса“ също заявява интерес и кандидатства за получаването на този лиценз, но не е одобрена.

От казаното дотук могат да бъдат направени някои основни изводи:

1. Дори и най-беглият анализ на практиката от последните години показва, че пазар на електроенергия в България няма. Всеки производител доказва разходите си пред ДКЕВР. Комисията извършва „детайлен анализ на информацията“ (вж. мотивите към Решение №Ц-43/30.12.2013 на ДКЕВР, с. 9) и утвърждава нови цени за всеки производител, вкл. и за НЕК-ЕАД в качеството му на обществен доставчик. Това принуждава регулятора да работи в омагьосан кръг - натиск от производителите за утвърждаване на по-големи разходи, от които логично следват по-високи цени за крайните потребители.

2. Производителите на електрическа енергия са неравнопоставени и няма дори начални признания за конкуренция между тях. Почти всеки производител (без значение дали е държавна, или частна структура) има някаква позиция на естествен монопол, гарантираща му предимство пред останалите, което влиза в разчета на НЕК-ЕАД за утвърждаване на цените от ДКЕВР.

3. Създаването на „Българска независима енергийна борса-ЕАД“ е формално (колкото да се покаже, че е налице организиран борсов пазар), защото тя не влияе върху формирането на цените.

Организация на Европейската енергийна борса

От август 2000 г. към Групата на Германската борса (Gruppe Deutsche Börse) във Франкфурт е формиран сектор за продажба на електроенергия, наречен Европейска енергийна борса (European Energy Exchange - EEX). Структурата на нейния капитал е следната: 52% - собственост на енергийни търговци от Европа, притежатели на електропреносни мрежи, банки и др., и 48% - собственост на Eurex, който е най-големият срочен пазар в света.

Стартът на касовия пазар е осъществен от 32 участници от 6 страни, което подсказва потенциалните възможности борсата да стане средище за търговия на електроенергия за Централна Европа, като стремежът е тя да се превърне в център за търговия на енергоресурси в Европа.

Срочният пазар *стартира* от 1 март 2001 г. и допринася за това физическата доставка на електроенергия от касовия пазар да се обвърже с възможностите за управление на риска чрез срочните сделки при минимални разходи по транзакциите.

Борсата предполага достатъчна степен на прозрачност и пълна ликвидност на сключените сделки на базата на перфектни правила и действието на клирингова корпорация. На нея се сключват сделки с всички енергоносители: електроенергия, природен газ, въглища, нефт и квоти за вредни емисии.

Касовият борсов пазар за електроенергия EPEX SPOT обединява пазарите на Франция, Германия, Австрия и Швейцария, които заедно имат над една

трета от потреблението на електроенергия в Европа.⁴ Към пазара на тези четири държави постепенно се интегрират и Италия, Испания, Чехия, Словакия, Полша, Унгария, Гърция и Румъния. EPEX SPOT SE е отговорна за дейността на Европейската енергийна борса. Компанията е със седалище в Париж и с офиси в Лайпциг, Берн и Виена. Създадена е през 2008 г. от сливането на енергийните борси Powernext SA на Франция и на EEX AG в Германия, като собственият й капитал е разделен поравно между тези две дружества. Дружеството е с двустепенна система на управление, като освен това са създадени два допълнителни независими органи, с които да се гарантира, че правилата за корпоративно управление се спазват:

- надзор на пазара, отговорен за неговия контрол, сигурност и прозрачност;
- борсов съвет, осигуряващ адекватността на правилата на обединения вътрешен пазар.

Мястото за наблюдение на пазара (Handelsüberwachungsstelle), или надзор на пазара (Market Surveillance) е независим член на борсата, който се отчита директно пред нейния управителен съвет и играе важна роля за нормалното функциониране на пазара. Той постоянно следи работата на пазарите на EPEX SPOT и проверява дали членовете на борсата не нарушават правилата за поведение. Надзорът на пазара е централната институция за контакт за всички регуляторни органи, които имат отношение към търговията с електроенергия. Работата му включва изготвяне на анализи на пазарните показатели и по-задълбочени разследвания. В случай на съмнение за неспазване на правилата на вътрешния пазар надзорът има право да събира документи и информация от членове на борсата и от бенефициентите по всяка сделка, вкл. когато е налице доказано нарушение, и може да вземе решение за санкция, например спиране на членство. Това допринася за изграждане на ползотворни взаимоотношения с всички надзорни органи и енергийни регулатори, отговорни за европейските пазари за електроенергия.

Борсовият механизъм позволява подреждането на офертите като правно обвързвачи споразумения за покупка или продажба на съответно количество електрическа енергия в дадена зона и за доставка при определена цена (т. нар. пазарна клирингова цена). По правило тази цена никога не може да бъде по-висока от определената от купувача покупна цена или по-ниска от продажната цена, предложена от продавача.

Сключените на борсата сделки се предават незабавно на централния контрагент по всяка сделка за всички купувачи и продавачи, които по правило не се познават помежду си - Европейския стоков клиринг (European Commodity Clearing - ECC).⁵ Клиринговата организация винаги застава като универсален

⁴ През декември 2014 г. е регистриран рекорден обем на продажби от 37,2 TWh.

⁵ <http://www.ecc.de/ecc-en/>

Има ли пазар на електроенергия в България?

посредник между купувача и продавача, т.е. тя осигурява както задълженията на купувача срещу продавача (заплащането на електроенергия), така и тези на продавача към купувача (доставката на електричество). Клирингът информира заинтересуваните оператори на преносни мрежи в зоните за доставка, получава информация за реално пренесената енергия и изисква парите от купувача, за да ги преведе на продавача.

EPEX SPOT публикува ежедневни борсови цени, които се определят чрез директна среща на търсенето и предлагането. Тъй като тези сделки са резултат от голяма, открита и прозрачна конкуренция между поръчките на членовете на борсата, те отразяват най-добрата налична информация в този момент на пазарната среда.

Обикновено касовият пазар се организира „ден напред“ или „в рамките на деня“. В първия случай в съответния ден се търгуват договори, които са със срок на доставка в следващия. Тези договори се наричат базови и по принцип предвиждат доставка на 1 MW/h за всеки астрономически час от деновонощието. Има обаче и договори, които обхващат пикови часове, т.е. времето с върхова консумация, слънчеви или часовете без активно потребление на електроенергия. Този тип касов пазар гарантира, че цената представя реално моментното съотношение на търсенето и предлагането на електроенергия и цели максимално приближаване на цените за електроенергия до равновесните й цени във всеки момент, т.е. цената винаги да отговаря на моментното съотношение между търсенето и предлагането.

На касовия пазар „в рамките на деня“ търговия е възможна до 45 минути преди момента на доставка, т.е. всеки търговец на борсата може да купи или да продаде количества електроенергия, чиято доставка ще започне след 45 минути. Прилага се променлива схема за търговия в рамките на деня (Flexible Intraday Trading Scheme - FITS), която поради предлаганата гъвкавост и новите възможности, откриващи се пред трансграничната търговия между Франция, Германия, Австрия и Швейцария, се приветства от участниците на пазара.

Нещо повече, от декември 2011 г. на пазарите на Германия и Австрия се допускат и 15-минутни договори, т.е. възможно е да се купи или продаде електроенергия през определени 15 минути от деновонощието. Тези договори помагат на участниците в борсовата търговия да се справят по-добре с колебанията на пиковете и спадовете в производството, особено на зелена електроенергия. Крайният резултат е по-добра балансираност на пазара в дадения регион. От въвеждането на 15-минутния договор неговата големина е 1 TWh. Общо продажбите на такива договори съставляват около 10% от обема на немския дневен пазар.⁶

Касовият пазар EPEX SPOT е интегриран в рамките на деня като ефективно решение за променливото производство и на зелена енергия, като

⁶ Вж. http://www.epexspot.com/de/erneuerbare_energien/integrierte_intraday_markte (17.04.2014).

дава възможност на производители и потребители да балансират портфейла си по-близо до момента на доставката. Това позволява по-голяма предвидимост на търсенето и по-добро балансиране на производството, тъй като зелената електроенергия се потребява в момента на местата, където не грее слънце или не духа вятър. Когато доставката може да се осъществи в по-обширен регион, възможностите на системния оператор да оптимизира потреблението се увеличават независимо от присъщите по-големи загуби от преноса на електроенергията на по-далечни разстояния.

Значението на възобновяемата енергия в Европа все повече нараства. Във връзка с това Европейският съюз започва да провежда т.нар политика 20/20/20, имаща за цел да намали вредните емисии с 20%, а дялът на енергията от ВЕИ в производството на електроенергия да се увеличи до 20% през 2020 г. Този ръст трябва да се задвижва от политическа, икономическа и екологична мотивация паради нарастващото значение на възобновяемите енергийни източници, вкл. на производствения капацитет на зелена електроенергия, в енергийния микс на Европа през следващите десетилетия (вж. табл. 3).⁷

Най-забележимото до този момент е увеличението при слънчевата и вятърната енергия, което поставя значителни предизвикателства пред текущите енергийни пазари. Зелената електроенергия има специфични технически характеристики, като особено проблематично е нейното колебание според възхода и спадането на слънчевата или вятърната енергия, защото невинаги когато грее слънце или духа оптимален вятър за производство на възобновяема електроенергия, има потребност от такава. Това изисква нови по-гъвкави решения.

Таблица 3

Инсталирана мощност за производство на зелена електроенергия

Произведено от:	ЕС-27	Франция	Дял, %	Германия	Дял, %
Водноелектрически централи	120	25,4	21	4,4	4
Биомаса	26	1,3	5	7,2	28
Вятър	94	6,7	7	29,1	31
Соларни	52,1	2,2	4	25	48
Геотермални	0,9	0	0	0	0
Общо	293	35,5	12	65,7	22

Източник. Installierte Kapazität zur Grünstromerzeugung 2011. – In: GW Quellen: Eurelectric, BMU, RTE.

Дannите от табл. 3 показват, че 21% от европейските ВЕЦ работят във Франция, а Германия притежава почти половината от соларните централи и

⁷ Сега с най-голям пазар на зелена електроенергия в EPEX SPOT е Германия - около 22% от електроенергията там са от ВЕИ, като се очаква до 2020 г. този дял да нарасне до 35%, а преди 2050 г. да достигне до 80%.

Има ли пазар на електроенергия в България?

близо една трета от мощностите за производство на електрическа енергия от биомаса и вятър в Европа.

През последните години пазарите EPEX SPOT са доказали, че могат да поемат големи количества възобновяема енергия, без това да окаже осезаемо влияние върху цената или върху повишаването на волатилността на електроенергията. Участниците на касовия пазар постоянно се увеличават – сега те са 236 фирми от 24 държави, като има лицензиирани търговци дори от Румъния и Гърция. *Във връзка с това възниква основателният въпрос защо на него няма и българско участие.* Въпреки широко разпространяваното сред обществото у нас твърдение, че ще станем енергиен център на Балканите, в действителност страната ни вече е изолирана от този пазар.

Може да се обобщи, че схематично описаният дотук борсов процес гарантира:

- справедливо и адекватно поведение на членовете на борсата като равнопоставени участници в търговията с електрическа енергия;
- сигурна доставка и плащане на изтъргуваната електроенергия, т.е. гарантирана ликвидност на пазара;
- анонимност на сделките - производителите не знаят на кого продават, а купувачите - от кого реално ще купят, т.е. няма възможност за търговия между свързани лица;
- прозрачност при определянето и изменението на цената според търсенето и предлагането за всеки момент от денонащието.

Особено интересни са *срочните сделки (деривати) за доставка на електроенергия*. Продажбата в деня преди физическата доставка и сключването на срочни сделки за доставка в бъдеще допринася за точно отчитане на търсенето и предлагането, както и за по-добро управление на риска посредством специфичните възможности на дериватите за електроенергия. В такива случаи всеки производител може да избира дали да продаде на загуба в някоя часовна зона, или да приеме загубите от принудително спиране на неговите мощности заради невъзможността на системния оператор да пласира електроенергията му, тъй като в този момент никой не иска да купи и потреби това количество.

Наред с касовите сделки от спот пазара на Европейската енергийна борса са възможни и три основни типа срочни сделки. На срочния пазар⁸ се предлагат фючърси с физическа доставка, финансови фючърси и опции. Те имат аналогичен начин на определяне на цената - при аукцион или текущо.

Фючърси с физическа доставка на електроенергия се търгуват за териториите на Франция, Белгия и Дания, както следва:

- белгийски фючърси за базов товар (месечни, тримесечни и годишни);

⁸ За 2014 г. са продадени деривати върху 1570 TWh, т.е. този пазар е над 35 пъти по-голям от годишното производство в България.

- датски фючърси за базов товар (месечни, тримесечни и годишни);
- датски фючърси за пиков товар (месечни, тримесечни и годишни);
- френски фючърси за базов товар; (седмични, месечни, тримесечни и годишни);
- френски фючърси за пиков товар (седмични, месечни, тримесечни и годишни).

Тези фючърси приключват с физическа доставка на цялото количество електроенергия за целия период на договора. През последния ден за търговия (за седмичните) и два борсови дни преди периода на доставка (за месечните) се изчислява „цена за приключване“ на фючърса, която обикновено е последната цена при затваряне на търговията с него. Купувачът на фючърсен договор е длъжен да получи цялото договорено количество електроенергия за целия период на договора и да я заплати по цената за приключване. Продавачът от своя страна трябва да достави договорената електроенергия с константни параметри за всеки ден и час от периода на доставка. Обикновено договорите предвиждат доставка по 1 MWh електроенергия за всеки астрономически час от периода на доставка.

Допуснатите за търговия *финансови фючърси* са за териториите на Германия/Австрия, Франция и Италия, както следва:

● За територията на Германия и Австрия:

- финансови фючърси върху индекса Феликс за базов товар (дневни, уикенд, седмични, месечни, тримесечни и годишни);
- финансови фючърси върху индекса Феликс за пиков товар (дневни, уикенд, седмични, месечни, тримесечни и годишни);
- финансови фючърси върху индекса Феликс без пиково натоварване (месечни, тримесечни и годишни).

● За територията на Франция:

- френски финансови фючърси за базов товар (седмични, месечни, тримесечни и годишни);
- френски финансови фючърси за пиков товар (седмични, месечни, тримесечни и годишни).

● За територията на Италия:

- италиански финансови фючърси за базов товар (седмични, месечни, тримесечни и годишни);
- италиански финансови фючърси за пиков товар (седмични, месечни, тримесечни и годишни).

От февруари 2015 г. са пуснати френски и италиански фючърси за деня и за уикенда, както и финансови фючърси за териториите на Испания и Швейцария.

За финансовите фючърси цената за приключване се определя по калкулацията на определен индекс, който осреднява цените от аукционите за всеки час от денонощето на касовия пазар „ден напред“ за всяка обособена пазарна територия. Обикновено цените се определят за базов товар, за пико-

Има ли пазар на електроенергия в България?

во натоварване и съответно без пиково натоварване. Приключването на финансовите фючърси става само с изравняване на позицията с плащане, т.е. тук *няма физическа доставка* на електроенергия. В деня на падежа купувачът на финансения фючърс е длъжен да плати разликата между неговата цена и определената по-ниска цена за приключване. Ако последната е по-висока от цената на фючърса, разликата се заплаща от продавача на договора до два дни след падежа от клиринга.

Опции се търгуват само за територията на Германия и Австрия – те са базирани на индекса Феликс⁹ и са с възможен падеж месец, тримесечие, година. Те са *европейски тип*, което означава, че се упражняват само в последния ден за търговия. При този вид срочни сделки се купува право, което може да бъде два вида: при кол опцията - да се купи по цената на упражняване, а при пут опцията - да се продаде по нея.

При *лежаща актив* купувачът на кол опция има право да получи дълга позиция в годишен финансов фючърс Феликс по цената на упражняване на опцията в последния ден за търговия. Например, ако годишната опция е за 2014 г., тя изтича през декември и се трансформира в годишен финансов фючърс за следващата година. При упражняване на опцията продавачът на кол опция получава къса позиция в същия фючърс. Купувачът на пут опция има право да получи къса позиция в съответен фючърс на цената на упражняване на опцията в последния ден за търговия, а продавачът получава дълга позиция в съответния фючърс.

Борсовата цена, която се заплаща при закупуване на правото, се нарича *премия на опцията* и продавачът на правото я получава още същия ден.¹⁰ Всички разчетни сметки на продавачите и купувачите на опции се водят от клиринга и всяка вечер след затваряне на борсата се извършват полагащите се разплащания.

Всички кол и пут опции върху един и същ базисен актив, с еднакви цени на упражняване и един и същ срок на падеж формират *серия от опции*. За първия ден за търговия за всеки срок на падеж се предлагат минимум три серии с различни цени на упражняване - едната трябва да е в „пари”, втората – „върху пари”, а третата – „извън пари”.

При годишните опции Феликс за базов товар има четири възможни договора с *търгувани срокове на падеж* в края на всяко тримесечие от текущата година:

- *априлска* - в края на март;
- *юлска* - в края на юни;
- *октомврийска* - в края на септември;
- *януарска* - в края на декември.

⁹ Индексът се изчислява на дневна и месечна база за територията на Германия и Австрия.

¹⁰ Вж. EEX Kontraktspezifikation, 1.01. 2015, раздел. 2.5.2.

Упражняването на опцията става само през последния ден за търговия по времето на т.нар. фаза за упражняване. Борсата определя пазарна цена за упражняване и я публикува в 14.00 часа, преди да е започната фазата за упражняване. Опциите, които са „в пари“ спрямо публикуваната цена, се упражняват автоматично.

Срочните сделки се сключват по принцип между членове на клиринговата корпорация. Ако сделката се осъществява от купувач или продавач, който не членува в нея, то тогава тя задължително се води от упълномощен член на тази корпорация, който има задължението да приключи сделката. Той застава като посредник, т.е. като купувач срещу продавача на електроенергията и като продавач срещу нейния купувач. По такъв начин се гарантира ликвидността на сделката и това, че двете участващи страни ще изпълнят поетите ангажименти по нея.

Поръчките за срочни сделки могат да бъдат лимитирани и нелимитирани. *Нелимитираните* са два вида: валидни до оттегляне и валидни до изтичане на срока – деня. Ако за деня след края на периода за търговия останат неизпълнени поръчки, те се изтриват от системата на ЕЕХ. *Лимитиранныте поръчки* са със същите ограничения за валидност и могат да се въвеждат през цялото време за търговия. Използват се и комбинирани поръчки – времеви спред, т.е. едновременна покупка и продажба на фючърсни договори за един и същ продукт, но с различно време на падеж.

Склучените на борсата сделки се записват по вътрешни сметки, които се делят на лични, на клиенти и на маркетмейкъри. За всеки участник в търговията се откриват две лични позиционни сметки, една клиентска и две маркетмейкърски. По личните се записват сделките за собствена сметка, а по клиентските – склучените от името и за сметка на съответния клиент. Тези сметки се водят бруто, т.е. по тях се описват заетите дълги и къси позиции едновременно. Сметките на маркетмейкърите се водят нето, т.е. всяка позиция може да бъде или къса, или дълга, но не могат да бъдат записани и двете едновременно.

Процесът на трансформация от държавен монопол в енергетиката към свободен ефективен пазар приключва, когато участниците в търговията започнат да сключват сделки помежду си по прозрачни борсови правила и гарантирана равнопоставеност на всички участници на пазара. Този пазар трябва да предполага и сключването на срочни сделки (фючърси и опции) при перфектна регулация, защото с подходящ подбор на срочните сделки може да бъде защитен интересът на всеки участник в търговията с електроенергия от нежелан за него риск.

В заключение можем да изтъкнем, че Европейската енергийна борса ЕЕХ действително предоставя един съвършен пазарен механизъм за определяне на борсовите цени на енергоносителите в Европа и в частност за електроенергията. Вижда се е също, че извън пазара на ЕЕХ остава само територията на България, което според нас не заслужава висока оценка.

Има ли пазар на електроенергия в България?

Основни изводи и препоръки относно състоянието на електроенергийния пазар в България

Трансформирането на българския електроенергиен пазар от държавен монопол към ефективен прозрачен пазар едва започва, въпреки записаното на сайта на „Електроенергиен системен оператор“ ЕАД: „... На 4 февруари 2014 г. бе финализирана последната фаза от процеса по разделянето на „Националната електрическа компания“ ЕАД и „Електроенергийния системен оператор“ ЕАД съгласно изискванията на третия либерализационен пакет. Това бе последната стъпка за изпълнение на изискванията на Директива 2009/72/EО и националното законодателство.“ Отделянето на системния оператор е важен етап в този процес, но то е само началото, а не последна стъпка. Нещо повече, това не означава, че е постигнато отделяне на производството от доставката на електроенергия, както изисква цитираната директива.

Ролята на НЕК - ЕАД като „обществен доставчик“ на практика е пречка за либерализирането на българския енергиен пазар, който трябва да гарантира равнопоставеност на всички участници в търговията с електроенергия. Напротив, участниците на българския електроенергиен пазар са трайно неравнопоставени (отчетени са разлики от 120% от средната цена), а това води до един-единствен резултат - ръст на калкулациите на компанията и утвърждаване на нови по-високи цени за електроенергия от ДКЕВР към крайните потребители. Според нас дейността на НЕК като „обществен доставчик“ на електроенергия трябва да бъде прекратена, защото практиката досега показва, че тя само акумулира дефицити и заложени диспропорции, които няма как да покрие със собствени приходи и от което логично следва ново предложение за по-високи цени към крайните потребители. *Общественият интерес трябва да бъде защитен от държавата (вероятно пак с надбавки в цената на крайните потребители), но при ясна стратегия за развитието на енергийния сектор.* Тези надбавки трябва да се акумулират в държавния бюджет и със събраните средства да се създават подходящи стимули за развитието на отрасъла. Освен това НЕК е и производител, и доставчик на електрическа енергия, което отново е в разрез с изискванията на Директивата.

Самият факт, че създадената борса за електроенергия съдържа в наименованието си „независима“ поражда основателни съмнения относно независимостта на този пазар. В Решението на ДКЕВР пише, че ... „*Българска независима енергийна борса-ЕАД ще използва техническите и материалните ресурси на „Електроенергиен системен оператор“.* Според нас, когато едно дружество ползва материалните ресурси на друго, то не може да бъде независимо. Нещо повече, през 2014 г. на борсата е трябало да се изтъргуват 4 TWh, а до 2018 г. количеството да се удвои. Това показва, че е предвидено първоначално да се продават под 10% от произвежданата и търгуваната в България електроенергия (за борсата са предвидени 4 TWh от общо 46 за

2014 г.), докато на Европейската енергийна борса това количество се продава за един ден. По наше мнение създадената българска борса няма характеристиките на работещ борсов пазар и би било добре тази практика да бъде прекратена.

В България практически интересът на обществото към електроенергията от възобновяеми енергийни източници е компрометиран, защото определената цена за изкупуването ѝ е твърде голяма и разликата се плаща от всички потребители на електроенергия в страната. Тази електроенергия трябва да има по-висока цена на изкупуване, за да се стимулират за инвестициите в нейното производство, но не бива цялата тежест да се прехвърля върху крайните потребители. Нормално би било разликата да се компенсира от държавата (напълно или частично), защото в крайна сметка тя е отговорна за енергийната политика и може да създаде допълнителни стимули, било то от продажба на вредни емисии, от проведени мерки за увеличаване на енергийната ефективност и др., или просто да предвиди този разход в бюджета.

Българският пазар за електроенергия трябва да се присъедини към Европейската енергийна борса, като се организира касов и срочен пазар по неин модел. Касовият пазар ще определи цена на едро за електроенергията според моментното търсене и предлагане, а срочният ще предостави на участниците в търговията фючърси с физическа доставка, впоследствие вероятно и финансови фючърси, за да може всеки участник да избере допълнителна защита за заетата от него позиция.

Каква трябва да бъде „справедливата“, „нормалната“ или „идеалната“ цена на електроенергията? Има ли изобщо правила за определяне на такава цена? Да очакваме „евтина“ енергия в момент, когато пазарите на електроенергия са изправени пред значителни трудности, е, меко казано, нереалистично. Растежът на световната икономика, броят на населението и индустриализацията предопределят увеличаването на енергийната зависимост в световен мащаб. Тези процеси няма да подминат и българския пазар.

В действителност „...справедлива“ цена на електроенергията може да бъде постигната само чрез широкомащабна, демократична среща на предлагането и търсенето на прозрачни пазари“ (EPEX SPOT, 2013, р. 19.). От 2001 г. досега цената на едро на електроенергията за пазара Германия/Австрия на Европейската енергийна борса се колебае приблизително в едни и същи граници (3 до 5 евроцента за KWh), но цената на дребно, т.е. тази за крайните потребители, е нараснала почти двойно (от 14 до 27 евроцента за KWh). В нея се включват таксите за пренос на електроенергията, данъци и други публични разходи. Тук най-общо като „справедлива“ се определя борсовата цена, защото тя трябва да е резултат само от моментното съотношение на търсенето и предлагането на електроенергия при прозрачни правила и гарантирана конкуренция. Какво още ще плащат крайните консуматори върху борсовата цена, ще трябва да реши държавата според целите и задачите на провежданата енергийна политика.

Има ли пазар на електроенергия в България?

Въпреки че Германия и Франция са в един общ енергиен пазар, във Франция регулираните цени за крайни потребители са по-ниски, отколкото в Германия, а сметките за електроенергия на домакинствата са сравними като тежест. По-ниските цени на електроенергията обаче не стимулират енергийната ефективност и на човек от населението във Франция потреблението на електроенергия е над два пъти по-голямо в сравнение с Германия. С други думи, освен че цената трябва да е пазарна, тя трябва и да стимулира към намаляване на потреблението и повишаване на енергийната ефективност.

В Годишния доклад на ДКЕВР за Европейската комисия от юли 2014 г. е записано, че "... разполагаемият доход на българските домакинства е най-нисък в сравнение с останалите държави в ЕС. Въпреки че цената на електрическата енергия за домакинства също е най-ниска, дельтът от дохода на населението, използван за плащането на сметки за електрическа енергия, е значително над средния за ЕС" (с. 31).

За да се прекрати този парадокс да плащаме най-ниската цена за електроенергия в Европа, а в същото време тя да е с най-голяма тежест за българските домакинства, е необходимо колко е възможно по-скоро да се присъединим към Европейската енергийна борса и произведената електроенергия да се продава прозрачно. Задълженията на НЕК като обществен доставчик и договорените права на други участници в търговията на българския пазар трябва да се регулират и компенсират от държавата извън пазарните отношения на електроенергийния пазар. Това вероятно ще бъде отново под формата на данъчни и неданъчни тежести в цената за крайните потребители, но и държавата трябва да се намеси при покриването на тежестите в енергийната система, защото всичко това се е случило със съдействието или поради бездействието на управляващите държавни структури. Същевременно от януари 2015 г. на Европейската енергийна борса се продават месечни, тримесечни и годишни фючърси за електроенергия с базово натоварване за пазарите на Гърция и на Румъния.

Ако България реши да се присъедини към Европейската енергийна борса, това ще е сигурен знак, че няма да се натрупват нови диспропорции, а сметките на потребителите ще станат прозрачни и прогнозируеми. В противен случай, територията на страната ще остане изолиран и непрозрачен пазар за електроенергия, последиците от което ще бъдат негативни за цялото общество.

Използвана литература:

Директива 2009/72/EО на Европейския парламент и на Съвета от 13 юли 2009 г. относно общите правила за вътрешния пазар на електроенергия и за отмяна на Директива 2003/54/EО. – Официален вестник на Европейския съюз, 14.08.2009.

Закон за енергетиката. – Обн. ДВ, бр. 107 от 9 декември 2003 г.

Държавна комисия за енергийно и водно регулиране. Правила за търговия с електрическа енергия. - ДВ, бр. 66 от 26.07.2013 г., в сила от 26.07.2013 г., изм. и доп. бр. 39 от 9.05.2014 г.

Годишен доклад за Европейската комисия на ДКЕВР, юли 2014, 65 с.,
<http://www.dker.bg/pagebg.php?P=370&SP=444&OID=>

Решения на ДКЕВР № ТЕ-023/29.05.2014; Л-422/31.03.2014; ЕЕ - 1/27.05.2014; И1 -Л-408/29.01.2014; ПАМ - 1/24.01.2014; И2-Л-147/06.01.2014.

Мотиви към Решение № Ц-43/30.12.2013 г. на ДКЕВР.

Цена на електрическата енергия на регулирания пазар през новия ценови период 1.07.2014–30.06.2015 г., <http://www.dker.bg/newsbg.php?n=237>

Годишен финансов отчет на „Електроенергиен системен оператор ЕАД“ за 2007, 2008, 2009, 2011, 2012 г., <http://www.tso.bg/default.aspx/page-707/bg>

Годишен доклад на НЕК за 2011, 2012, 2013 г.

Hull, J. (2009). Optionen, Futures und andere Derivate, 7. Aktualisierte Aufgabe, Pearson Studium, München.

EPEX SPOT. Anual Report 2013, <https://www.eex.com/en/>

EEX Zulassungsordnung Dokument, Version 005a, 16.12.1013. Ort Leipzig, 15 s., <https://www.eex.com/en/>

EEX-Börsenordnung der EEX. Leipzig, 36 s., <https://www.eex.com/en/>

Bedingungen für den Handel an der EEX. Leipzig, Dokumentenversion 0035a, 30 s., <https://www.eex.com/en/>

Bedingungen für den Handel an der EEX Datum 01.01.2015. Ort Leipzig Dokumentenversion 0039a, s. 25, <https://www.eex.com/en/>

EEX-Kontraktspezifikation. Dokumentversion/Document Release 18.12.2013. Leipzig 0037b, 130 s., <https://www.eex.com/en/>

17.II.2015 г.

Assoc. Prof. Todor Nedev, PhD

IS THERE A MARKET FOR ELECTRIC ENERGY IN BULGARIA?

The specifics of trade in electric energy – in general and in particular the peculiarities and disproportions on the Bulgarian market are presented in this article, proving the need of an organized and functioning exchange market of electric energy and the need of its continuous transparent operation.

JEL: D 43; L 94; Q 41; Q 43

The price of electric energy in R. Bulgaria has always been a topical theme and a permanent reason for reflection for the businesses and the households as end consumers. The increasing bills for consumed electric energy prompt a lot of people of all shades of social, political and economic strata to think about the problems of the Bulgarian energy sector and their potential solutions.

Electric energy is a commodity consumed on a daily basis by each European. It is subject to commercial transactions as any other commodity, i.e. everyone wants to have it at home or at work, and someone must produce and deliver it to the end consumer. The specific point here is that electric energy cannot be stored, i.e. as soon as it is generated it must be consumed – it shall reach the end user. There is no way to use the electric energy produced yesterday in making the morning coffee today. Electric energy must be consumed at the time of its production. This is quite a complex technical task which, in general, should be resolved by the systems operator of the respective country.

The purpose of this study is neither to analyse the financial position of Bulgarian Energy Holding, the National Electric Company or other trade partners in electric energy on the territory of R. Bulgaria; nor to monitor the entire process of regulation of the Bulgarian market of electric energy; nor to comment and compare the positions of different producers of electric energy in Bulgaria nor the balancing opportunities (the technical problems of the Electric Energy System).

The legislative framework of the European Union for the electric energy market is embedded in Directive 2009/72/EC.¹, specifying the main actions and objectives to be observed by the member states:

- Main purpose: achievement of a '*...fully open market*', which allows all consumers to freely choose their supplier and all suppliers to deliver freely to their customers.'
- The full market opening *aims at separating generation from supply* of electric energy, enabling the creation of conditions of loyal competition and opportunities for market impact on the changes in electric energy price;
- The Directive requires *all the producers to be put on a level playing field competition-wise* in an objective, transparent and non-discriminatory manner, as well

¹ <http://www.mi.government.bg/bg/library/direktiva-2009-72-eo-na-evropeiskiya-parlament-i-na-saveta - ot-13-yuli-2009>

as that third-party access shall be provided to the transmission and distribution systems in conformity with the requirements for full market opening;

- Electric energy *production* is always regionally individualized. The maximum possible generation by all producers of electric energy is defined as the maximum capacity of such territory. The electric energy market in the US, for example, is divided up into 140 regions, respectively having 140 control points to measure the quantities of input and output electric energy for the region, sold, or purchased by another region, respectively. The possibilities of selling electric energy to another region are determined by the possibilities of energy transmission between the two regions (Hull, 2009, p. 713).

- *Electric energy transmission* shall take place only and solely via the power transmission grid – the totality of generation capacities, transmission lines, cable networks, transformers and other facilities that make it possible for electric energy from producers to reach its end consumers.

- The market of electric energy, like the market of other primary-energy sources, must be *transformed from a state monopoly to an efficient market* by means of appropriate regulations. ‘This process is always accompanied with the establishment of a temporary for derivatives on contracts for supply of electric energy’ (Hull, 2009, p. 714).

Characteristics of the Bulgarian electric energy market

As a result of the disproportions and contradictory rights and obligations superimposed with time on the players in the Bulgarian electric energy market and the issues, concerning the development of the energy sector and the trade in electricity in particular for the period 2006-2014 (Table 1), have been a topical and morbid to the Bulgarian society.

Table 1

Development of electric energy generation over the period 2006-2014

Indicator	Year								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Gross production by PP to PTG [MWh]	45 710 000	43 093 000	44 831 000	42 573 000	46 260 000	50 070 000	47 195 000	43 650 000	45 699 802
Variation in %	-5,7	4,0	-5,0	8,7	8,2	-5,7	-7,5	4,7	
Physical imports [MWh]	1 139 000	3 058 000	3 097 000	2 662 000	1 168 000	1 450 000	2 353 000	3 350 000	
Physical exports [MWh]	8 391 000	7 538 000	8 441 000	7 731 000	9 613 000	12 111 000	10 660 000	9 531 000	9 190 535
Variation in %	-10,2	12,0	-8,4	24,3	26,0	-12,0	-10,6	-3,6	

Legend: PTG – Power Transmission Grid; PP – power plant; Physical imports – electric energy actually imported in the Republic of Bulgaria from neighbouring countries; Physical exports – electric energy actually imported electric energy actually exported from Republic of Bulgaria to neighbouring countries.

* Calculations for 2014 are based on operational data until 21.12.2014 from ESO-EAD.

Source. Electricity System Operator EAD.

Is there a market for electric energy in Bulgaria?

Since September 2008 the Bulgarian government has been amalgamating the energy companies of Bulgaria into *Bulgarian Energy Holding (BEH)*, which includes NEK, Kozloduy NPP, Maritsa – East 2 TPP, Maritsa-East Mines, Bulgargaz, Bulgartransgaz and Bulgartel.

Annual production of electric energy over the period varies between 45 and 50 terawatt-hours (TWh) which is indicative of fluctuations in the yearly consumption under 10% compared to 2007. Yet the volatility of electric energy imports and exports is much higher, mainly due to the fees determined for transmission. (When more costs are included in the transmission fee, transport becomes impossible, an example presented by Romanian energy for Turkey).

Electric energy is supplied in R. Bulgaria only and solely via the power transmission grid of Electricity System Operator EAD, which became an independent state company within the framework of BEH in 2014.

Electric energy consumption is irregular during the different hours of the day and therefore the System Operator of the respective territory should temporarily disconnect particular producers² (the time of forced outage of capacity varies from several hours for HPP and TPP to 2-3 days for NPP, with at least the same time needed to put them back into generation mode), or to connect new capacities to the system as it must be balanced all the time – the generated capacity should always be equal to the consumed capacity. The classical example of balancing the electric energy system are hydropower plants which generate electricity in peak hours and then become consumers and start pumping the water back upwards so that it can be used again in the generation of electric energy.

The *main regulatory authority* is the State Energy and Water Regulatory Commission (SEWRC). In 2003, 13 general principles were stipulated in Art. 23 of the Energy Law (EL) to be observed by the Commission in performing their regulatory powers. Such principles are in full compliance with the requirements of European Directive 2009/72/EC, yet their application is usually accompanied by contradictory comments and opinions of various experts from the sector.

Contracts concluded in 2001 for long-term purchase of energy with Contour Global Maritsa East 3 and AES 3 with Maritsa East 1 EOOD make a provision that they will sell all their production to NEK at a price *guaranteeing the return of their investment for a period of 10 years*. It is noted in the SEWRC report that the total costs for ‘non-generated energy’ paid to the two power plants amounted to BGN 274 mln. for 2013 because there was no consumption in Bulgaria and the price of the generated electric energy is significantly higher and cannot be sold on neighbouring markets.³

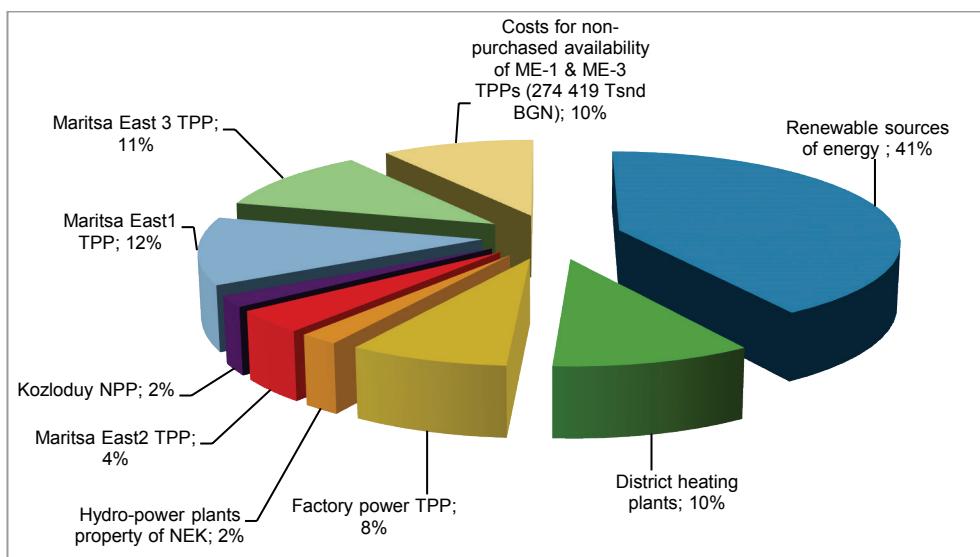
² The time for non voluntary disconnection of facilities is from several hours for HPP and TPP to 2-3 days for NPP, and approximately the same time is required to be put operation again.

³ Cf. Price of electric energy in the regulated market during the new price period 1.07.2014-30.06.2015' http://www.dker.bg/NPDOCS/el_prices_2014-15.pdf (29.05.2014).

Although the methodology of comparison of costs is not explained it is evident that the costs of Kozloduy NPP are 2% and for producers from renewable energy sources the costs are 41%, that is, a difference of more than 20 times is outlined in their costs.

Figure

Structure of costs for electric energy from producers under the long-term contracts effective until now



The Annual Report of SEWRC for the European Commission dated July 2014 states, that 'Apart from the condition to purchase almost the entire quantity of available capacity from the two power plants, influence is also rendered by the high purchase prices of availability and energy paid by NEK EAD. The prices of generated electric energy are by 54% (for Contour Maritsa East 3 AD) and 120% (for AES 3C Maritsa East 1 EOOD) higher, respectively, than the average price of electric energy from the other TPP selling electric energy on a regulated market. (p. 30).

The main large consumers of electric energy, i.e. those selling to the end consumers are the three power distribution enterprises – EVN, CEZ and Energo-Pro, purchasing all the electric energy they need at a fixed price, *guaranteeing a profit of 8%* to them, in accordance with the regulations of SEWRC and the signed privatization contracts.

The differences in prices of individual producers are also specified by SEWRC and they are speaking in their own way when exemplifying the disproportions laid down in time:

Is there a market for electric energy in Bulgaria?

Table 2
Prices of energy and availability of producers of electric energy
for the regulated market

Producers	Price in BGN per MWh
Kozloduy NPP	30
Maritsa East 1 TPP	90,35
Maritsa East 2 TPP	68,30
Maritsa East 3 TPP Hydro-power plants property of NEK	70,88
factory power plants	128,65
district heating plants	183,46
renewable energy sources	299,05
hydro-power plants owned by the National Electric Company	63,64
<i>Approved price for the National Electric Company as 'Public supplier'</i>	<i>110,58</i>

The price of electric energy from the thermal power plants in Maritsa East is two to three times higher than that from NPP and this is mainly due to the commitment assumed for purchasing the entire quantity of electric energy produced by the two TPPs.

The National Electric Company (NEK) has the obligation of a 'public supplier' by virtue of Art. 93a of EL. '*The Public supplier shall purchase electric energy from producers connected to the transmission grid under contracts of long-term purchase of availability and electric energy, as well as energy generated from renewable sources, from highly efficient combined generation ...*'. Most generally, public expectations are placed on the National Electric Company to deliver electric energy to all end consumers and to maintain 'fair' prices. In order to meet such expectations NEK purchases the cheap electric energy generated by Kozloduy NPP, covers the costs of availability and buys out the entire quantity of electric energy produced from renewable energy sources (RES). The price of the public supplier is thus obtained – 110.58 Levs for one Mega Watt hour (1 MWh) as shown in the drawing. It was increased from 01.07.2014 to 114.10 Levs per MWh, net of VAT, by SEWRC Decision No. L – 12 of 30.06.2014.

Another problem is the high price of electric energy from renewable energy sources, it being exactly *10 times higher* compared against that of NPP Kozloduy. For comparison - the addition included to the price for end consumers for renewable energy sources in Germany amounts to 5.3 Eurocents per kWh. (EPEX SPOT, 2013, p. 19.).

Control in the energy sector is vested to the Ministry of Economy, Energy and Tourism – MEET. (Art. 75. (1) *The Minister for economy, energy and tourism shall exercise preliminary, ongoing and subsequent control ...*). The embedded extensive disproportions however, and probably other lesser contradictions make the SEWRC, MEET and NEK implement new, higher and even more difficult to understand fees – for transmission, additions for green energy, *fee for non-*

recoverable investment costs, 'Public' fee, etc. Anyone having the opportunity of making use of the non-recoverable investment costs fee can spend a lot of money for nothing, because consumers of his service will pay all this again to the last cent. What other better opportunity there can exist for uncontrolled spending? It is neither motivated nor explained why each end consumer must pay for each Mega Watt of electric energy BGN 16.80 to NEK in 'Public' fee. What is being compensated with this and how?

Other disproportions are created by the increase in transmission fees. The Annual Report of SEWRC for the European Commission dated July 2014 states, that '*Until 31.07.2013 this model made provision for the obligations to the public to be included in the price for transmission. Over the past few years a lasting trend was marked towards increase in such costs and their level in the period 2012-2013 resulted in an exceptional increase in the total sum payable to the price of transmission, which actually blocked Bulgarian export of electric energy (p. 30).*

By its Decision N П-422 dated 31.03.2014 SEWRC granted a license for the activity 'organization of a stock market of electric energy' for a term of 10 years to the state company – part of the Bulgarian Energy Holding (BEH) – Bulgarian Independent Energy Exchange EAD. This company will use the technical and material resources of Electricity System Operator EAD and for such purpose the system operator undertakes to separate, rehabilitate and provide the Organized Market 'Day forward' module, which has been part of the electric energy market in Bulgaria since 2010 until now. A Business Plan of Bulgarian Independent Energy Exchange EAD was presented for the period 2014-2018, wherein provision is made for starting the activity in 2014 and expansion in 2016 by purchasing a platform for 'market coupling' through which it will be possible to organize a stock market within the framework of the same day. It is envisaged to sell in 2014 on the stock market quantities a little over 4 TWh and in 2018 such quantity is expected to double – to 8.5 TWh. Provision is made for a fee for transactions on this exchange in the amount of 0.10 Levs per MWh. One can notice that the presented Business Plan is for 4 years and the License was granted for 10 years. An interest was also expressed by the private company 'Bulgarian Energy Exchange' which applied for the issuance of this license too, but it was not approved.

The following conclusions could be made from the statements above:

1. Even the most cursory analysis of practice during the past few years proves that there is no market of electric energy in Bulgaria. Each producer substantiates his costs before SEWRC. The Commission performs a 'detailed analysis of the information' (see the motivation to Decision N Ц-43/30.12.2013 by SEWRC, p. 9) and approves new prices for each producer including for NEK-EAD in its capacity as public supplier. This forces SEWRC, as a regulatory authority, to work in a vicious circle – pressure by producers to have higher costs approved wherefrom logically follow higher prices for the end consumers.

2. Electric energy producers are unequal and there are no initial signs of competition among them at all. Almost every producer of electric energy holds

Is there a market for electric energy in Bulgaria?

some position of a natural monopoly (no matter if a government or a private entity) which guarantees to him an advantage over the others and this is included in the estimate of NEK-EAD for the approval of prices by SEWRC.

3. The establishment of Bulgarian Independent Energy Exchange EAD was just to be able to say that there exists an organized exchange market, because it does not affect the formation of prices.

Organization of the European Energy Exchange – EEX

A sector for sale of electric energy became operational in August 2000 with the Group of the German Exchange (Gruppe Deutsche Börse) in Frankfurt. The exchange is called European Energy Exchange – EEX. The structure of capital on the exchange was as follows: 52% - property of energy traders from Europe, owners of power transmission grids, banks etc. and the remaining 48% are property of Eurex – the largest forward market in the world.

The cash market was started by 32 participants from 6 countries. This suggests the potential for the exchange to become a centre for trade in electric energy for Central Europe, and the intention was to turn it into a centre for trade in energy resources in Europe.

The forward market started on 01 March 2001 allowing physical supply of electric energy from the cash market to be bound with the possibilities for risk management through forward transactions under minimum transaction costs.

The exchange suggests a sufficient degree of transparency and full liquidity of deals made on the basis of perfect rules and the operation of a clearing corporation. There transactions are made with all primary-energy sources: electric energy, natural gas, coal, oil and harmful emission quotas.

Cash power exchange market – EPEX SPOT⁴ unites the markets of France, Germany, Austria and Switzerland, representing together more than a third of electricity consumption in Europe. The market of these four countries was also joined by Italy, Spain, Czech Republic, Slovakia, Poland, Hungary, Greece and Romania. EPEX SPOT SE is responsible to the activity of the European Energy Exchange. The seat of the company is in Paris with offices in Leipzig, Bern and Vienna. It was established in 2008 based on the merger of the power exchanges Powernext SA of France and EEX AG in Germany. Its equity is equally divided between the two companies. The company is responsible for the activity of the European Energy Exchange. The company has a two-tier management system. Besides, two additional independent managing bodies have been established to guarantee that the rules of corporate governance are observed:

- the Market Surveillance is responsible for control, security and transparency of the market;

⁴ A new record of 37,2 TWh as sales volume was registered in December 2014.

- the Exchange Council guarantees the adequacy of rules in the unified internal market.

The market monitoring body – (Handelsüberwachungsstelle), or Market Surveillance – is an independent member of the exchange, directly reporting to the managing board of the Exchange, playing an important role for the proper functioning of the market. It is constantly monitoring the operations on EPEX SPOT markets and verifies if Exchange members are infringing upon the rules of behaviour. Market Surveillance is the central institution for contact for all regulatory bodies associated with the trade in electric energy. The activities include preparation of analyses of market indicators and more in-depth investigations. In case of suspected breach upon the rules of the internal market the market surveillance is entitled to collect documents and information from members of the exchange and the beneficiaries in every transaction, including, in the event of a proven violation of market rules the Surveillance can make a decision for a sanction – suspension of membership, for example. It also contributes to maintaining fruitful relations with all supervisory bodies and energy regulators responsible for the European markets of electric energy.

The exchange mechanism allows the arrangement of offers as legally binding agreements for purchase or sale of a particular quantity of electric energy in a given zone, for supply at a particular price (the so-called market clearing price). Under the rules such price can never be higher than the purchase price fixed by the buyer or lower than the sale price quoted by the seller.

Completed deals on the exchange are forwarded immediately to the central counterparty for each transaction – the *European Commodity Clearing (ECC)*.⁵ It is a central counterparty for all buyers and sellers who, as a rule, do not know each other. The clearing organization will always step in as a universal intermediary between buyer and seller, i.e. it provides for both the liabilities of buyer versus seller (payment for the electric energy), and for those of seller to buyer (the delivery of electricity). This clearing informs interested operators of transmission grids in the zones of supply, receives information on the actually transmitted energy and demands the money from the buyer in order to transfer them to the seller.

EPEX SPOT publishes daily exchange prices which are determined in a direct matching of demand and supply. As such transactions are the result of extensive, open and transparent competition between orders by members of the Exchange they reflect the best available information as at this point of time in the market environment.

Usually the cash market is organized ‘a day ahead’ and ‘within the day’. Traded today on the ‘*a day ahead*’ market are contracts with term of delivery tomorrow. Such contracts are called base contracts and provide for the supply of 1 MW/h per each astronomical hour of the day. There are contracts, however, which cover peak hours,

⁵ <http://www.ecc.de/ecc-en/>

Is there a market for electric energy in Bulgaria?

i.e. the time of peak consumption, sunny hours or hours without active consumption of electric energy. It is guaranteed on the cash market that the price is a real presentation of the momentary ratio between demand and supply of electric energy and is aimed at maximum approximation of electric energy prices to the equilibrium prices of electric energy at any point of time, i.e. the price shall always correspond to the momentary ratio between demand and supply.

On the '*intraday*' cash market trade is possible up to 45 minutes before the time of delivery, i.e. every trader on the exchange can buy or sell quantities of electric energy the supply of which will start within 45 minutes. Flexible Intraday Trading Scheme (FITS) is applied to provide new opportunities for cross-border trade between France, Germany, Austria and Switzerland. Therefore the proposed flexibility is welcome by the players in the market.

Furthermore, as of December 2011 it is possible for the market of Germany and Austria '*15 minute*' contracts could be concluded, i.e. it is possible to purchase or sell electric energy during particular 15 minutes of the day. These contracts have been helping participants in the exchange trade to better cope with the fluctuations of peaks and drops in production, especially of green electric energy. The achieved ultimate result is better balancing of the market in a particular region. Right from the introduction of the 15-minutes contract its amount is 1 TWh. On whole, sales of such contracts represent about 10% of the volume of the German intraday market. .⁶

The EPEX SPOT cash market is integrated intraday as an effective solution also for the variable production of green energy as it enables producers and consumers to balance their portfolio closer to the moment of supply. This allows more accurate forecasting the demand and balancing the production, as Green energy is simply consumed at the time where there is no sunshine or winds are not blowing. When supply is possible to a larger region then the possibilities for the system operator to optimize consumption become greater irrespective of the inherent bigger losses from electric energy transmission over greater distances

The significance of renewable energy in Europe is growing. The 20/20/20 policy of the European Union is targeted at reducing noxious emissions by 20%, while the share of energy from renewable sources in the production of electric energy is expected to grow to 20% in 2020. Such growth is driven by a political, economic and ecological motivation thanks to the growing significance of renewable energy sources, including the production capacity for green power within the energy mix of Europe during the coming decades⁷ (see Table 3).

⁶ http://www.epexspot.com/de/erneuerbare_energien/integrierte_intraday_markte (17.04.2014)

⁷ Germany has the largest market of green electric energy in EPEX SPOT – around 22% of the electric energy is currently from renewable energy sources. This share is expected to grow until 2020 to 35% and before 2050 to reach 80%.

Table 3

Installed capacity for generation of green energy

Generated by:	EU-27	France	Share, %	Germany	Share, %
Hydro power plants	120	25,4	21	4,4	4
Biomass	26	1,3	5	7,2	28
Wind	94	6,7	7	29,1	31
Solar	52,1	2,2	4	25	48
Geothermal	0,9	0	0	0	0
<i>Total:</i>	<i>293</i>	<i>35,5</i>	<i>12</i>	<i>65,7</i>	<i>22</i>

Source. Installierte Kapazität zur Grünstromerzeugung 2011. – In: GW Quellen: Eurelectric, BMU, RTE.

The most noticeable increase to date is in the solar and wind energy, which makes current energy markets to face considerable challenges. Green electric energy has specific technical characteristics and particularly problematic is its fluctuation depending on the rise or decrease of solar or wind energy. The electric energy market is in need of new more flexible solutions as not always when the sun shines or an optimum wind is blowing for generation of renewable electric energy there is a need of such energy.

The data from Table 3 show that 21% of the European HPPs operate in France and Germany possesses almost half of the solar plants in Europe and nearly a third of the European capacities for generation of electric energy from biomass and wind.

Over the past years the EPEX SPOT markets have proven their capacity to take in large quantities of renewable energy without any perceivable influence on the price of electric energy or increase in its volatility. The number of players on the cash market is continuously growing and at this point of time they are 236 firms from 24 countries, with licensed traders from Romania and Greece, inclusive.

Therefore the legitimate question will arise – why no Bulgarian participation on this market, despite the public statement, that Bulgaria will become an energy hub of the Balkans. In fact it could be said, that our country is not an isolated market any more.

The exchange market described thus schematically guarantees:

- fair and adequate behaviour of members of the Exchange, as players on an equal footing in the trade of electric energy;
- safe delivery and payment for the traded electric energy, i.e. guaranteed liquidity of the market;
- anonymity of transactions – producers do not know to whom they sell and buyers do not know from whom they will buy actually, i.e. there is no possibility for trading among related parties;
- transparency in determination and variation of the price in accordance with demand and supply for every moment of the day.

Is there a market for electric energy in Bulgaria?

Term transactions (derivatives) for delivery of electric energy are particularly interesting. The sale of electricity on the day before its physical delivery and the conclusion of term transactions for supply in the future provide for accurate reporting of demand and supply, as well as for better risk management by making use of the specific potential of derivatives concerning electric energy. Each producer may choose to either sell at loss in a particular time zone or to accept the losses from a forced outage of its capacity because the system operator has nowhere to sell such electric energy owing to the fact that at this point of time no one is willing to buy and consume that quantity.

In line with the cash transactions also possible are three main types of term transactions on the European Energy Exchange.⁸ On the term market futures are offered with physical delivery, financial futures and options. They feature a similar method of determining the price – in auction or an ongoing price fixation.

Traded on the European Energy Exchange are *futures with physical delivery* of electric energy for the territories of France, Belgium and Denmark, as follows:

- Belgian futures for base load (monthly, quarterly and yearly) - Belgian-Power-Baselload-Month/Quarter/Year-Futures;
- Danish futures for base load (monthly, quarterly and yearly) - Danish-Power-Baselload-Month/Quarter/Year-Futures;
- Danish futures for peak load (monthly, quarterly and yearly) - Danish-Power-Peakload-Month/Quarter/Year-Futures;
- French futures for base load (weekly, monthly, quarterly and yearly) - French-Power-Baselload-Week/Month/Quarter/Year-Futures;
- French futures for peak load (weekly, monthly, quarterly and yearly) - French-Power-Peakload-Week/Month/Quarter/Year-Futures.

Such futures come to an end with physical delivery of the whole quantity of electric energy for the entire period of the contract. Calculated in the last trading day (for week futures) and two exchange days before the period of delivery for the months' futures is an 'ending price' for the futures. Usually this is the last price at closure of the trade in such futures. The buyer of a futures contract is obliged to receive the entire contracted quantity of electric energy for the whole period of the contract and to pay it at the ending price. The seller of the futures contract is obliged to deliver the contracted electric energy at constant parameters for each day and hour of the period of supply. Generally the contracts make provision for delivery of 1 MWh of electricity per each astronomical hour of the period of supply.

Financial futures admitted for trading are for the territories of Germany/Austria, France and Italy:

- For the territory of Germany and Austria:

⁸ The index is calculated on a daily and monthly basis for the territory of Germany and Austria.

- Financial futures on the Phelix index for base load (daily, weekend, weekly, monthly, quarterly and yearly) – Phelix-Base-Day/Weekend/Week/Month/Quarter/Year-Futures;

- Financial futures on the Phelix index for peak load (daily, weekend, weekly, monthly, quarterly and yearly) – Phelix-Peak-Day/Weekend/Week/Month/Quarter/Year-Futures;

- Financial futures on the Phelix index without peak load (monthly, quarterly and yearly) – Phelix-Off-Peak-Month/Quarter/Year-Futures.

•For the territory of France:

- French financial futures for base load (weekly, monthly, quarterly and yearly) – French-Base-Week/Month/Quarter/Year-Futures;

- French financial futures for peak load (weekly, monthly, quarterly and yearly) – French-Peak-Week/Month/Quarter/Year-Futures.

•For the territory of Italy:

- Italian financial futures for base load (weekly, monthly, quarterly and yearly) – Italian-Base-Week/Month/Quarter/Year-Futures;

- Italian financial futures for peak load (weekly, monthly, quarterly and yearly) – Italian-Peak-Week/Month/Quarter/Year-Futures.

Starting February 2015 French and Italian futures will be released for the days and for the weekend, as well as financial futures for the territories of Spain and Switzerland.

The ending price for financial futures is determined on the calculation after a particular index which averages the prices from auctions for each hour of the day/night on the cash market ‘day forward’ per each discrete market territory. Usually, prices are determined for base load, for peak load and for off-peak load, respectively. Ending of financial futures takes place only with equalization of the position with payment, i.e. there *is no physical delivery* of electric energy here. On maturity day the buyer of the financial futures is obliged to pay the difference between futures price and the fixed lower ending price. Where the ending price is higher than the futures price the difference is then paid by the seller of the futures contract. Such payment shall be effected until two days after maturity of clearing.

Options are traded only on the territory of Germany and Austria – they are based on the PHELIx index with a possible term of one month, three months, one year. *Types of options* – they are European type, which means that options are exercised on the last day for trading only.

In this type of term transactions a right is being bought. Rights are two types: in the case of Call-option the right is ‘to buy’ at the price of exercise and in the case of Put-option the right is ‘to sell’ at exercise price.

Underlying asset – the buyer of the call option is entitled to receive at the option exercise price in the last day for trading a long position in a year PHELIx financial futures. For example, if the year option is for 2014 it expires in December and is transformed into a yearly financial futures for the next year. The seller of the call option receives, when exercising the option, a short option in the same futures.

Is there a market for electric energy in Bulgaria?

The buyer of a put option is entitled to receive a short position in respective futures at the option exercise price on the last trading day. The seller of a put option receives, when exercising, a long position in the respective futures.

Option Premium – this is the exchange price, which is paid at buying the right. The seller of the right receives the premium on the very same day.⁹. All settlement accounts of option sellers and buyers are kept by the clearing and every evening after closure of the exchange the due settlements are executed.

Series of options – these are all call and put options on one and the same base asset with equal exercise prices and one and the same maturity period. Offered for the first trading day for each maturity period are at least three series with different exercise prices – one of them shall be ‘cash’, the second one - ‘on money’ and the third price must be ‘out of money’.

Traded maturity periods – in the case of Phelix year options there are four possible contracts with possible maturity occurring in the end of each quarter of the current year:

- maturity at the end of March – *April* Phelix year option for base load (Phelix-Base-Year-Apr-Option);
- maturity at the end of June – *July* Phelix year option for base load (Phelix-Base-Year-Jul-Option);
- maturity at the end of September – *October* Phelix year option for base load (Phelix-Base-Year-Oct-Option);
- maturity at the end of December – *January* Phelix year option for base load (Phelix-Base-Year-Jan-Option).

Option exercise – such exercise shall only take place during the last day of trading at the time of the so-called ‘Exercise phase’. The Exchange determines an exercise market price and publishes it at 14:00 hours before the exercise phase has started. Options that are ‘cash’ against the published price are exercised automatically.

In principle, term transactions are concluded between members of the clearing corporation. If the transaction is realized by a buyer or a seller who is not member of the clearing corporation the transaction then shall be conducted as a must by a member of the clearing corporation who has the obligation to bring the deal to an end. He stands as an intermediary in the transaction, i.e. as buyer vis-à-vis the seller of the electric energy and as seller vis-à-vis the buyer of electric energy. Guaranteed thus is the liquidity of the transaction and the fact that buyer and seller will carry out the assumed commitments under the transaction made therein.

Orders for term transactions are limited and unlimited. Unlimited orders are two types: *valid until cancellation* and *valid until expiration of the term*. Where

⁹ In 2014 r. Derivatives on 1570 TWh, were sold, i.e. this market is about 35 times larger than the annual production in Bulgaria.

orders have remained non-executed for the day after the end of the trading period they are deleted from the System of EEX.

Limited orders are with the same restrictions validity wise and they can be fed during the entire time of trading. Also used are combined orders – time spread, i.e. a simultaneous purchase and sale of futures contracts for one and the same product but with different time of maturity.

Transactions made on the exchange are recorded under internal accounts that are divided into personal, of clients and of market-makers. For each participant in the trade there will be opened: two personal position accounts, one client account and two market-maker accounts. Entered in the personal position accounts are transactions made for their own account. Entered in the client accounts are transactions made on behalf and for the account of the respective client. Accounts are kept gross, i.e. listed simultaneously therein are the short and long positions taken. The accounts of market-makers are kept net, i.e. each position can be either a short or a long one, yet the two cannot be entered at one and the same time.

The process of transformation from state monopoly in the energy sector to a free efficient market ends when players in the trade begin to conclude transactions among themselves under transparent exchange rules and guaranteed equality for all players in the market. Such market shall also make provision for the conclusion of term transactions (futures and options) under a perfect regulation, because, with an appropriate selection of term transactions the interest of each participant can be defended in the trade of electric energy against a risk unacceptable therefor.

I have to mention in conclusion that the European Energy Exchange EEX is indeed providing a perfect market mechanism for determining the exchange prices of primary-energy sources in Europe and in particular – of electric energy. It is also evident that only the territory of Bulgaria is staying out of the European Energy Exchange market which, to my opinion, does not deserve high esteem.

Main conclusions and recommendations on the situation of the electricity market in Bulgaria

The transformation of Bulgarian electricity market from state monopoly to a free efficient market is just beginning. Despite the text on the site of the Bulgarian Electricity System Operator EAD: '*.... Finalized on 4 February 2014 was the last phase of the process of separation of National Electric Company EAD from Electricity System Operator EAD in accordance with the requirements of the third liberalization package. This was the last step of meeting the requirements of Directive 2009/72/EC and the national legislation.*' The separation of the system operator is an important step in this process, yet this is only the beginning and not a last step. What is more, such separation does not mean that severance has been achieved of production from supply of electric energy, as required by the quoted directive.

In practice the role of NEK-EAD as a 'public service provider' is an obstacle to the liberalization of the Bulgarian energy market which shall ensure equality for

Is there a market for electric energy in Bulgaria?

all players in the trade in electric energy. On the contrary, players on the Bulgarian electricity market are permanently disadvantaged (reported were differences of 120% from the average price) and this will have just one result – growth in the calculations of the company and affirmation by SEWRC of new higher prices of electric energy for end consumers. In our opinion the activity of NEK-EAD as a ‘public provider’ of electric energy must be terminated because practice thus far has shown that NEK accumulates deficits and embedded disproportions it is unable to cover with own revenues and logically there follows a new proposal for higher prices to end consumers. *Public interest must be defended by the government (probably with add-ons again to the price for end consumers), but under a clear development strategy for the energy sector.* Such add-ons must be accumulated in /the state budget and the gathered funds shall be used to establish appropriate incentives for development of the branch. Besides, NEK is both a producer and supplier of electric energy and this again is contrary to the requirements of the directive.

The mere fact that the created electric energy exchange contains the term ‘independent’ in its name gives rise to reasonable doubts concerning the independence of this market. It is written in the SEWRC decision that ... ‘*Bulgarian Independent Energy Exchange EAD*’ will use the technical and material resources of Electricity System Operator EAD – I think that when a company uses the material resources of another one it cannot be independent. Furthermore, traded on the exchange in 2014 ought to have been 4 TWh and this quantity shall be doubled by 2018. This shows that it is envisaged to sell initially on the exchange less than 10% of the electric energy generated and traded in Bulgaria (4 TWh are envisaged for the exchange out of 46 for 2014). This quantity is sold within one day on the European Energy Exchange. In my opinion the Bulgarian exchange created lacks the characteristics of a working exchange market and it would be better to discontinue such practice.

In Bulgaria public interest in electric energy from renewable energy sources is actually compromised in Bulgaria because its purchase price has been fixed too high and in practice the difference is paid by all consumers of electricity in the country. This electric energy should have a higher purchase price in order to create incentives for investment in its generation, but the entire burden shall not be conveyed onto the end consumer. It is normal to have this difference compensated in full or in part by the government. Eventually it is the government that makes the energy policy and it can create additional incentives either from the sale of harmful emissions, from implemented measures towards enhancement of energy efficiency, etc. or to simply plan these costs in the budget.

Bulgaria’s electricity market must accede to the European Energy Exchange by organizing a cash and term market after its model. The cash market will determine a wholesale price of electric energy in accordance with the momentary demand and supply on the Bulgarian market. The term market will provide futures with physical delivery to players in the trade and afterwards – probably financial futures as well, so that each player could choose an additional protection for the occupied position.

What should the 'fair', 'normal' or 'ideal' price of electric energy be? Are there rules of determining such price at all? To expect 'cheap' energy at a time when electric energy markets are facing considerable difficulties is unrealistic – to put it mildly. World economy growth, the number of population and industrialization necessitate an increase in the energy dependence on a global scale. These processes will not go past Bulgarian market either.

In reality, '*... a fair price of electric energy can only be achieved through a large-scale democratic meeting of supply with demand in transparent markets*' (EPEX-SPOT, 2013, p. 19). Since 2001 to date the wholesale price of electric energy for the market Germany and Austria of the European Energy Exchange has been fluctuating within approximately one and the same limits (3 to 5 Eurocents per KWh), yet the retail price, i.e. the price for end consumers has risen almost two times (from 14 to 27 Eurocents per KWh). Included in the retail price are the fees for transmission of the electric energy, taxes and other public expenses. Here, most generally, determined as fair price is the exchange price because it must be solely the result of the momentary ratio between demand and supply of electric energy under transparent rules and guaranteed competition. What else shall be paid by end consumers on the exchange price ought to be decided by the government in consideration of the objectives and tasks of the implemented energy policy.

Despite the fact that Germany and France are in one common energy market in France allegedly regulated prices for end consumers are lower than those in Germany, while electric energy bills for the households are comparable as a burden. Yet the lower prices of electric energy do not stimulate energy efficiency and in France electricity consumption is more than two times higher compared to Germany. In other words, except that the price must be a market one, it shall also stimulate towards reduction in consumption and a growing energy efficiency.

It is said in the SEWRC Annual Report for the European Commission from July 2014 that '*...the income available to Bulgarian households is the lowest compared to the rest of the EU countries. Although the price of electric energy for the households is also the lowest, the share of population's income used to pay electric energy bills is considerably higher than the average one for the EU*' (p. 31).

In order to have this Bulgarian paradox discontinued of paying the lowest price for electric energy in Europe and at the very same time such price to be the greatest burden for Bulgarian households we *must join the European Energy Exchange as soon as possible* and to see generated electricity sold in a transparent manner. NEK obligations as a public supplier and the agreed rights of other players in the trade in the Bulgarian market shall be regulated and compensated by the government beyond any market relations. Most probably this again will be tax and non-tax burdens in the price for end consumers yet the state must intervene on its part in shouldering the burdens in our energy system as all this had happened with the collaboration or inaction of the ruling government institutions. Furthermore, starting January 2015 there are monthly, quarterly and yearly futures sold in the European Energy Exchange for electric energy with base load for the market of Greece and Rumania.

Is there a market for electric energy in Bulgaria?

Should Bulgaria decide to join the European Energy Exchange this will be a sure sign that new disproportions will not accumulate and bills of consumers will become transparent and predictable. Otherwise the territory of Bulgaria will remain an isolated and non-transparent electric energy market with bad consequences for all of us.

References:

Directive 2009/72/EU of the European Parliament and the Council dated 13 July 2009 concerning the common rules for the internal market in electric energy concerning the common rules for the internal market in electric energy and repealing Directive 2003/54/EC - Official Journal of the European Union, 14. 08.2009

The Energy act. - Prom. SG 107 of December 9, 2003.

Rules of trade in electric energy – issued by the State Energy and Water Regulation Commission, promulgated SG, issue 66 dated 26.07.2013, effective from 26.07.2013, am. & supp, issue 39 dated 9.05.2014.

Annual Report of SEWRC for the European Commission, July 2014, p. 65. <http://www.dker.bg/pagebg.php?P=370&SP=444&OID=>

SEWRC decisions № TE-023/29.05.2014; Л-422/31.03.2014; ЕЕ-1/27.05.2014; И1-Л-408/29.01.2014; ПАМ-1/24.01.2014; И2-Л-147/06.01.2014.

Arguments to Decision № Ц-43/30.12.2013 by SEWRCp published in the website of the Commission.

Price of electric energy on the regulated market during the new price period 1.07.2014–30.06.2015. <http://www.dker.bg/newsbg.php?n=237>

Annual Financial Statement of Electricity System Operator EAD for the years 2007, 2008, 2009, 2011, 2012. <http://www.tso.bg/default.aspx/page-707/bg>

Annual Report of NEK for 2011, 2012, 2013, p. 56, <http://www.nek.bg/index.php/bg/>

Hull, J. (2009). Optionen, Futures und andere Derivate, 7. Aktualisierte Aufgabe, Pearson Studium, München.

EPEXSPOT. Anual Report 2013, <https://www.eex.com/en/>

EEX Zulassungsordnung Dokument, Version 005a, 16.12.1013. Ort Leipzig, 15 s., <https://www.eex.com/en/>

EEX-Börsenordnung der EEX. Leipzig, 36 s., <https://www.eex.com/en/>

Bedingungen für den Handel an der EEX. Leipzig, Dokumentenversion 0035a, 30 s., <https://www.eex.com/en/>

Bedingungen für den Handel an der EEX Datum 01.01.2015. Ort Leipzig Dokumentenversion 0039a, s. 25, <https://www.eex.com/en/>

EEX-Kontraktspezifikation. Dokumentversion/Document Release 18.12.2013. Leipzig 0037b, 130 s., <https://www.eex.com/en/>

17.II.2015

Доц. д-р Любомир Любенов*

СЪЗДАВАНЕ НА СОБСТВЕНИ ПАЗАРИ НА ЗЕМЕДЕЛСКИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Потърсени са алтернативи за по-сигурен и по-бърз достъп на българските земеделски производители до агропазари, имайки предвид значителните трудности, които те срещат в това отношение. Незначителният брой на разработките в тази сфера в България показва голямото несъответствие между изследванията по проблема, неговата актуалност и потребностите в практиката на земеделските предприятия. Анализът включва директната реализация на произвежданата земеделска продукция чрез сключване на договори, създаването на аукциони и изграждането на собствени (фермерски) пазари. Изведени са основните предимства и недостатъци на тези агропазари. Констатирано е, че земеделските производители в България са заинтересувани да инвестират в създаването на собствени агропазари – организационни и потребителски, защото това е активна маркетингова политика, чрез която ще постигнат по-голяма сигурност и независимост в реализацията.¹

JEL: Q13; Q17

През последното десетилетие пазарът на хранителни продукти в България се оценява на над 12 млрд. лв., но реално неговият потенциал е доста по-голям. Сега основната част от земеделското производство у нас (с изключение на зърнопроизводството) се характеризира с много ниска производителност, висока себестойност и по-слаба конкурентоспособност спрямо чуждите земеделски продукти. Нашето земеделие не може да осигури необходимото производство на основни земеделски продукти за националния пазар, поради което голяма част от тях се внасят от търговци на едро на по-ниски цени. Българските организационни агропазари за налични земеделски продукти са слабо развити (вж. Любенов, 2014), а тези за безналични продукти са в зародиш, което не позволява на земеделските производители да застраховат цените чрез хеджиране и да управляват ценовия риск чрез фючърси и опции.

* Русенски университет „Ангел Кънчев“, катедра „Икономика“, LLyubenov@uni-ruse.bg

¹ Assoc. Prof. Lyubomir Lyubenov, PhD. SETTING UP OF OWN MARKETS OF AGRICULTURAL PRODUCERS. *Summary:* Alternatives have been searched for surer and quicker access for the Bulgarian agriculture producers to agrimarkets, considering their difficulties in this aspect. The insignificant number of studies in this sphere in Bulgaria indicates a lack of correspondence among the research on this problem, its relevance and the needs in the practice of agricultural producers. The analysis involves direct marketing of the farm output on contract basis, establishment of auctions and own farm markets. The main advantages and disadvantages are outlined. It is found out, that the Bulgarian farmers are interested in investing in own agrimarkets – organizational and consumer markets, because this is an active marketing policy, that will contribute to a more secure and independent sales procedures.

Създаване на собствени пазари на земеделски производители

Действащите организационните агропазари у нас са доминирани от силните пазарни позиции на търговците на едро, а потребителските - от големите вериги магазини, което предпоставя тяхната определяща роля при формирането на цените на земеделските продукти. Ликвидността и рентабилността на българските земеделски предприятия зависи до голяма степен от възможностите им за достъп до агропазари за бърза реализация на произведената продукция, но именно тук те срещат големи затруднения.

Всичко това налага земеделските производители да намерят подходящи форми за по-сигурен достъп до агропазарите. За тази цел те могат да преминат към директна реализация на произвежданата продукция чрез сключване на договори и изграждане на собствени пазари – организационни и потребителски. Сключването на договори в писмена форма би позволило на земеделските производители да запазят своята автономност и да постигнат сигурна реализация на продукцията си при ясни условия. Такива договори биха осигурили пазарен достъп и интеграция на земеделските производители с потребителите на тяхната продукция – хранително-вкусови предприятия (ХВП), търговци на едро (ТЕ), търговци на дребно (ТЕ), заведения за обществено хранене² и др. Изграждането на собствени фермерски пазари изисква много инвестиции и време, съобразяване със специфична законодателна и нормативна база, спазване на определени количествени и качествени стандарти и т.н., но предоставя алтернативи и независимост в реализацията на земеделската продукция.

Формиране на агропазари чрез договори

Земеделските предприятия могат да формират устойчиви агропазари чрез сключване на договори с преработватели, търговци, заведения за обществено хранене и др. Когато производителите продават на основата на предварително сключен договор, те имат възможността да планират производството и доставката на продукцията си за бъдещи периоди. Взаимоотношенията между земеделските производители и техните потребители са по-близки, отколкото при аукциона или другите агропазари, защото всяка страна от договора има ясни и задължителни ангажименти по отношение на количеството, качеството, сроковете, цените и т.н. Договорите дават възможност на земеделските предприятия да намалят част от транзакционните си разходи, контактувайки с малък, но устойчив брой купувачи.

Договорите могат да бъдат класифицирани в три големи групи:³

² Един от най-динамично развиващите се сектори на пазарите за хrани и напитки през последните десетилетия у нас е този на общественото хранене в обекти извън дома на потребителите. Такива пазари се формират в хотели и мотели, увеселителни паркове и панаира, ресторани и барове, кафенета и заведения за бързо хранене и обхващат около % от продажбите на хrани и напитки в сектора. Останалата по-малка част включва обществени институции като училища, болници, затвори, казарми и др. През последните десетилетия световните тенденции на развитие в този пазарен сектор показват, че продажбите на пазарите за обществено хранене нарастват за сметка на продажбите в супермаркетите и другите пазари на дребно.

³ Адаптирано по Михайлов, Бенчева, Запрянов, 1998.

• *Специфични пазарни договори* – те представляват предварително съгласие на купувача да осигури пазар за продукцията на съответния земеделски производител. При тези договори рисковете от реализация на земеделската продукция се поемат от купувача, а контролът върху производствения процес и рисковете, които го съпътстват, остават при земеделския производител. Така при коректно склучен договор производителят може да бъде сигурен за пазара на своята продукция, цената и заплащането.

• *Производствено-управленски договори* – дават възможност за по-голям контрол от страна на купувача, отколкото специфичният пазарен договор. Купувачът участва в управлението на земеделското производство и инспектира производствения процес. Това е особено наложително, когато специфичните качествени характеристики на произвеждания земеделски продукт са важни за купувача и могат да бъдат повлияни от производствения процес.

• *Договори с ресурсно осигуряване* – при тях купувачът има още по-големи права. Той осигурява пазарен излаз на земеделския продукт, наблюдава спазването на производствените технологии и доставя по-важните ресурси, които участват в производството. Често купувачът изцяло притежава продукта, а разплащането със земеделския производител може да се извърши и чрез предоставяне на част от него. Типичен пример са предприятията от ХВП, които сключват договори с животновъди, като им осигуряват определени породи за угояване, фуражи и др. Заплащането се извършва на килограм произведен продукция. Купувачът поема всички рискове, вкл. и производствените, но упражнява строг контрол върху използваните технологии.

Земеделските предприятия в България избягват сключването на писмени договори, като причините за това са най-различни – нежелание за регистриране на реалните обороти; невъзможност за покриване на изискванията на купувачите и т.н. Договорите разпределят риска между продавача (земеделски производител) и купувача в определено съотношение, поради което трябва да бъдат съставени така, че да дават възможност на всяка една от страните да минимизира общия риск. Това показва, че освен многото предимства договорите крият и редица рискове за всяка от страните.

Предимствата се изразяват в следното:

• Земеделският производител има осигурен пазар при предварително известни количества, качество, цена и др., което го предпазва от редица рискове при реализацията.

• При земеделски продукти с много дълъг период между инвестирането в производството им и получаването на продукция от тях договорите са единственият начин за формиране на стабилен пазар.⁴

⁴ Редица традиционни подотрасли на земеделието у нас като лозарство, овошарство, етерично-маслени и др. се намират в критично състояние, а възстановяването им изисква значителни инвестиции и сигурни пазари, което може да се постигне с помощта на склучени договори.

Създаване на собствени пазари на земеделски производители

- Земеделските производители получават финансова помощ и консултантски услуги от страна на купувачите.

Недостатъците са, че:

- страните по договорите правят значителни разходи, свързани с клаузи за предпазване от неизпълнение, което е бариера за по-широкото им приложение у нас;
- разходите, които трябва да извършат земеделските производители, за да изпълнят изискванията на купувачите за спазване на определени количества, качество, технологии и др., невинаги се компенсират от договорената цена и осигурения пазар;
- договорите ограничават земеделските производители да се възползват от по-добри възможности и цени за реализация на други пазари, особено при наличието на достатъчен брой потенциални купувачи.

Създаване на аукциони

Формирането на *организационен пазар* може да се основава на изграждането на офлайн и/или онлайн аукцион.⁵ Дейността на стоковите борси, търгищата, пазарите на производителите и търговете се регулира от Закона за стоковите борси и търгища, Закона за обществените поръчки и други нормативни актове. Те най-често се изграждат и администрират от общини, банки, големи производители и търговци, инвеститори и др. Аукционите не попадат под регулативата на действащия в България Закон за стоковите борси и търгища. Световната и европейската практики показват, че те се изграждат по инициатива на земеделските производители и техните браншови организации и съюзи под формата най-вече на маркетингови кооперативи, издържайки се от ежегодните вноски на членовете. Главната цел на аукционите е да защитят земеделските производители от ценовите колебания и от смазващата конкуренция на традиционно по-мощния търговски капитал – ТЕ, ТД и др.

Аукционът дава възможност за по-добра ориентация в действащата пазарна конюнктура, тенденциите в развитието на пазарното търсене и предпочитанията на купувачите. На него земеделските продукти могат да се предлагат не само от членове, но и от независими производители за формиране на динамична ценова конкуренция. Аукционът е изключително добър, специализиран и целенасочен източник на информация, полезен за производствената и пазарната ориентация на земеделските производители. Той създава благоприятни предпоставки за установяване на трайни и ефективни контакти с надеждни партньори, защото голяма част от купувачите осигуряват производството си с периодични системни доставки от един и същи аукцион като негови постоянни клиенти.

⁵ По своята същност аукционът може да бъде определен и като търг за организирано отправяне на оферти от продавачите (земеделски производители) към купувачите. Реално той може да синтезира в едно предприятие производител, продавач и организатор.

Земеделските производители трябва да имат предвид обаче, че организирането и провеждането на аукцион предполага скъпоструващи съоръжения и материално-техническа база от складове, изложбени зали, висококвалифициран персонал и т.н. Това се постига най-ефективно от професионално специализираните в тази сфера предприятия, отлично познаващи спецификата на самите земеделски продукти. Затова срещу заплащане на комисионно възнаграждение земеделските производители могат да получат конкурентно представяне и реализиране на продукцията си – предимство, което трудно биха още съществили самостоятелно. Аукционът крие и някои традиционни рискове за организаторите като: неефективност на продажбите при определени конкурентни ситуации при вече направени значителни разходи за организацията и провеждането на аукционния търг; опасност от картелиране на купувачите с цел оказване на натиск върху ценовото наддаване и т.н.

Електронните (онлайн) аукциони⁶ действат на основата на принципите на аукционите на живо (офлайн) и за тях са характерни почти същите предимства и недостатъци. Земеделските продукти, които се продават, са предварително описани или визуално представени. Купувачите имат интернет-достъп и могат да се запознаят с желанията за покупка на конкурентите. Те изразяват желанията си за покупка от собствените си офиси, като използват интернет-връзка с аукционната компания. Продажбите най-често се извършват по правилата на английския тип аукциони, т.е. с финално желание, което не се е променило в продължение на десет секунди. За онлайн аукционите е важна добрата архитектура на сайта, легитимността и сигурността на онлайн-операциите (електронни плащания и др.).

Едно от предимствата на електронните аукциони, е че повишават ефективността на пазарната реализация на продуктите, защото те не напускат земеделското предприятие, докато не бъдат продадени. Това намалява разходите за транспорт, подготовка и риск от повреждане. Друго предимство е възможността земеделските производители да получат бързо обратна информация за предпочтенията на потребителите и за отношението им към качествените характеристики на техните продукти. Публикуването на цените от електронните аукциони е източник на важна пазарна ценова информация. Ефективната работа на онлайн и офлайн аукциона изисква осигуряване и спазване на базовите принципи на аукционната система, както и достатъчен брой купувачи, за да могат цените да бъдат определени на базата на конкуренцията.

Изграждане на фермерски пазари

Земеделските производители могат да изградят и потребителски агропазари. Последните се характеризират с голямо разнообразие, което затруднява тяхната систематизация. Това налага за целта да се използват много и

⁶ Използвани са за първи път в САЩ през 1962 г., по-късно са въведени в Канада, Холандия, Австралия, Англия и др., а днес успешно се прилагат и в много други страни.

Създаване на собствени пазари на земеделски производители

разнородни критерии. Специализираната литература в тази област е все още слабо развита и не предлага утвърдена и единна типология на агропазарите. В таблицата е предложена класификация, основана на различни критерии, които са съобразени с предмета на нашето изследване.

Таблица

Структура на потребителските агропазари

Критерии	Видове
Характеристика на продавачите и цел на покупката	<ul style="list-style-type: none">•Фермерски пазари – обхващат отношенията между земеделските производители и потребителите на земеделски сировини и хrани, които се купуват за лично и директно потребление•Пазари на търговците – обхващат отношенията между търговците на едро и търговците на дребно с крайните потребители на хrани и напитки за лично потребление•Пазари на общественото хранене – обхващат отношенията между производителите на хrани и техните потребители в обекти извън дома им; формират се в хотели, увеселителни паркове, ресторантi, кафенета, заведения за бързо хранене и др.
Собственост	<ul style="list-style-type: none">•Собствени – притежание на земеделски производители, например собствени магазини, апарати и др.•Чужди – притежание на независими ТД, например вериги магазини, независими магазини и др.•Договорна система – кооператив на ТД; кооператив на земеделски производители; наети търговски площи; франчайзинг и др.
Среда за сключване на сделките	<ul style="list-style-type: none">•Физически пазар - офлайн•Онлайн – сделките се сключват и в интернет
Място на продажба	<ul style="list-style-type: none">•Магазинни – търговията със земеделски продукти се извършва в реално съществуващи магазини•Безмагазинни – търговията със земеделски продукти се извършва извън физически магазини, например електронна търговия, директни продажби автомата търговия и др.

Земеделските производители в България имат възможността директно да реализират своята продукция, а потребителите получават правото на информиран избор за специфични за определени региони продукти при осъществяване на необходимия контрол и гарантиране на определено качество чрез Наредбата за директни продажби (вж. Наредба № 26 от 14 октомври 2010 г ...), която дава правото на производителите да продават мляко, мед, птици, зайци, дивеч, както и колбаси – собствено производство. В нея са поставени много високи изисквания за хигиената, вида на помещенията и оборудването, за чието изпълнение са необходими инвестиции, които по-малките по размер и доходи земеделски предприятия не могат да направят и в резултат от това преминават в сивия сектор. Това обяснява защо броят на реално регистрираните по Наредбата земеделски производители намалява с всяка изминалa година.⁷ Наредбата налага

⁷ www.babh.govment.bg

и териториални ограничения – един производител може да продава само в областта, където е стопанството му, или в съседна на нея административна област. Най-голям интерес към нея засега проявяват производителите на мед и пчелни продукти, които съставляват над ¾ от всички регистрирани.

Отчитайки законодателната и нормативната база в търговията на дребно, земеделските производители могат да изградят потребителски агропазари в стопанството или извън него в някои от следните варианти или комбинация между тях:

- **Директна реализация**

Осъществява се в стопанството или извън него. Клиентът може сам на място да набере плодове, зеленчуци и др., както и да се доставят на посочен адрес предварително заявени продукти – мляко, яйца, картофи и т.н. Може да се реализира и под формата на т. нар. солидарно земеделие, при което потребителите финансираат земеделските предприятия, а те им предоставят определени количества земеделски продукти през цялата година. Селският и различните видове туризъм също предоставят възможности за потребление на продукти директно от земеделските производители. Тази форма изисква поддържането на комуникации, транспорт, добър вид на стопанството и персонала, както и допълнителни инвестиции. Има сравнително ограничен кръг на действие за някои земеделски продукти и е относително скъпа.

- **Разкриване или наемане на щанд**

Може да се осъществи на различни видове панаири и пазари – общински, местни и др., както и в обекти за търговия на дребно. Има и мобилни щандове (например микробуси с хладилни витрини), които доставят земеделски продукти на определени пазари и конкретни адреси. В най-елементарната форма щандът може да бъде на банкета на пътя, най-често в непосредствена близост до мястото на производство на плодовете, зеленчуците и т.н. Наемането на щанд в търговски обекти на дребно дава достъп до повече клиенти, подобрява имиджа и изисква по-малки инвестиции, отколкото изграждането на собствен магазин, но е по-скъпо в сравнение с посочените варианти на щанд, поради което все още се прилага твърде слабо от земеделските производители у нас.

- **Създаване на магазин**

Може да се реализира в два варианта или комбинация между тях – онлайн и онлайн. Със създаването на собствен електронен (онлайн) магазин земеделските производители се превръщат в пълноценни конкуренти на всеки търговец на дребно и получават бърз и сравнително лесен достъп до потребителите в страната и в чужбина. Тези магазини се различават от физически съществуващите (офлайн), но пълноценното функциониране и на двата вида има много общи неща. Земеделското предприятие трябва да осигури необходимите комуникации – телефонни линии, специализиран софтуер, бърза интернет-връзка и т.н. Разходите за онлайн магазин не са малки, но може да са по-ниски, отколкото

Създаване на собствени пазари на земеделски производители

поддържане на онлайн магазин. Практиката показва, че онлайн магазинът струва малко повече от обикновен сайт с каталог. Разходите са почти същите, но се появява допълнителен търговски елемент. Въпреки, че около 60% от българите ползват интернет, онлайн търговията със земеделски продукти⁸ има своите особености, които трябва да се отчитат.

- *Заведение за обществено хранене*

Изискват постоянно осигуряване не само на собствена, но и на допълнително закупена земеделска продукция. Притежанието на собствено преработвателно предприятие, например малка мандра, колбасарски цех и др., както и производството на биологична продукция и наличието на брандирани земеделски продукти позволяват разнообразяване на предлагания асортимент. За това обаче са необходими значителни инвестиции и нови компетенции, с които по-дребните по размер и доходи земеделски производители не разполагат. Заведението за обществено хранене може да бъде взето под наем или чрез договор на франчайзинг.

- *Апарати за мляко, сокове и др.*

През последните няколко години широко разпространение получават продажбите от апарати – млекомати, сокомати и др. Млекоматите трябва да са собственост на земеделски производители от първа група, чието мляко отговаря изцяло на определени стандарти за качество. Чрез тях може да се предлага сравнително ограничен асортимент и относително евтини продукти на места с висока концентрация на потребители.

Земеделските предприятия трябва да имат предвид, че всеки от разгледаните агропазари има своите специфични изисквания към вида на земеделските продукти, тяхната предварителна обработка и заготовка, сортировка, опаковка, размер на партидите, време и място на доставка, различни разходи и определени ценови равнища, които се постигат в резултат от действието на пазарни и други сили. Основните предимства на пазарите на дребно са свързани с това, че производителите продават по цената на дребно, получават веднага пари (т.е. ликвидност) и осъществяват директен контакт с клиентите. Недостатъците се заключават в сравнително ограничения кръг на приложение за някои земеделски продукти и в необходимостта от сериозни инвестиции и придобиване на нови компетенции от страна на земеделските производители.

В общи линии фермерските пазари предлагат местни и автентични продукти директно от земеделските производители. Чрез тях се настърчават местните общности да подкрепят малките семейни предприятия, развиващи нату-

⁸ Сред по-големите и известни онлайн магазини в България са „Моята ферма“ (<http://www.myfarm.bg>, 2015), Farmhopping (<https://farmhopping.com/bg>, 2015), „Бакалия“ (<https://www.bgbakalia.com>, 2015) и „Хранкооп“ (<http://www.hrankoop.com>, 2015). Има и по-малки онлайн търговци като „Селски екомагазин“ (<http://selskimagazin.com>, 2015) и др. Те предлагат подбрани екологично чисти и други земеделски продукти. Сега този сегмент се радва на високо търсене.

рално и биологично производство. Те допринасят за съхраняването на кулинарните традиции и автентичните храни и напитки. Тези пазари позволяват изграждането на трайни взаимоотношения между производители и потребители на храни и напитки, защото от няколко хилядолетия са се утвърдили като пазари за директна реализация на произвежданите от земеделските предприятия продукти.⁹

Фермерските пазари повишават доходите на земеделските производители и стимулират развитието на местните икономики; кооперират ги за обмяна на опит, съвместен транспорт, общи планове за производство и реализация. Те повишават информираността между земеделските производители потребителите и увеличават възможностите за развитие на занаяти, селски туризъм и др., като по този начин създават събития, култура и традиции.

През последните години на различни места в България се провеждат импровизирани фермерски пазари за земеделска продукция – основно растениевъдна, на част от които се предлагат и биологично чисти продукти, най-вече в столицата и най-големите градове.¹⁰ По линия на Общата аграрна политика (ОАП) на ЕС за периода 2014-2020 г. Министерството на земеделието и храните е планирало финансиране за 15 такива пазари в страната.¹¹ Финансирането ще бъде различно в зависимост от броя на земеделските производители, участващи в сдружението, както и от региона, в който ще се организира пазарът. Проектите, подадени за планински и други райони с природни ограничения, ще имат допълнителна добавка. Така при създаването на поголям кооператив от фермери и изграждането на пазар в планински регион ще може да се получи субсидия, която е около 80% от стойността на проекта, а при останалите случаи тя ще бъде съответно 50-60%.

Финансирането на проектите за фермерски пазари ще бъде осигурено предимно за необходимите съоръжения. Кандидатите ще могат да правят различен тип инвестиции, вкл. в закупуването на хладилни витрини, камери или маси за предлагане на продукцията. Ще се финансира също и развитието на

⁹ Световноизвестни фермерски пазари са: La Boqueria – Барселона, Borough Market – Лондон, Манхатън - Ню Йорк, Амстердам, Токио и др.

¹⁰ На 21 септември 2013 г. „Хранкооп София“ и сдружение „Устойчиво общество“ откриват официално фермерски пазар „Римска стена“, с подкрепата на пазари „Изток“, Столична община и район „Лозенец“ (<http://www.hrankoop.com>, 2015). „Хранкооп“ е пионер за фермерските пазари в България, защото има работещата комуникационна и логистична мрежа, както и привлечена целева група от потребители. През 2014 г. са открити фермерски пазари в кв. Иван Вазов – София, кв. Чайка - Варна и в гадовете. Бургас, Пловдив, Стара Загора и Русе.

¹¹ По проект за създаване на фермерски пазари работи и асоциация „Биоселена“. Получено е финансиране от българо-швейцарска програма за сътрудничество на стойност 4,2 млн. швейцарски франка. Проектът е с продължителност четири години и е стартиран през 2012 г. Планирани са четири фермерски пазара в София, Карлово, Троян и Монтана (<http://www.regal.bg>, 18 юни 2014). Най-вероятно в най-добрая случай окончателното изграждане на фермерски пазари по линия на ОАП на ЕС за 2014-2020 г. ще се осъществи в края на референтния период, имайки предвид това, че то все още не е стартирано.

Създаване на собствени пазари на земеделски производители

необходимата съществуваща инфраструктура, вкл. навеси, места за разтоварване и др. Проектите предвиждат още сдружението, управляващо пазара, да отдели бюджет за реклами сред местното население. На тези пазари ще могат да търгуват единствено производители, регистрирани по Наредбата за директни продажби. Те ще могат да продават месо, мляко, яйца, риба, дивеч, мед и т.н.

До този момент българските земеделски производители не са успели да изградят онлайн и/или офлайн аукциони за земеделски продукти. През последните години се наблюдава зараждане и се отчита ръст в развитието на фермерските пазари на дребно у нас, но въпреки това те все още са слабо развити и представени предимно около големите урбанизирани територии. Това лишава българските потребители от възможността за достъп до местни земеделски продукти, отчитайки, че те се усвояват много по-добре от хората, живеещи в района, където са произведени. Въпреки увеличаването на продажбите на земеделски продукти през интернет¹² (убийкове, онлайн поща, социални медии и др.) те все още заемат много малък относителен дял от потребителските агропазари. Изграждането и утвърждаването на фермерските пазари на дребно изисква допълнителни компетенции и инвестиции в преработвателни мощности и площи за създаване на земеделски продукти с висока добавена стойност.

*

Договорите в писмена форма дават възможност на земеделските предприятия да намалят част от транзакционните си разходи и да изградят по-стабилни отношения спрямо тези на традиционните агропазари, контактувайки с малък и устойчив брой купувачи. В България обаче те намират слабо приложение. Аукционите като организационни пазари на земеделски продукти липсват, въпреки че земеделските производители имат интерес от функционирането им, защото те позволяват бърза реализация на големи количества при справедлива цена.

Фермерските пазари съществяват реализация на произведените в даден район пресни земеделски продукти с къси хранителни вериги и директен контакт с крайните клиенти, но все още са прохождащи и слабо развити. Изграждането на собствени агропазари представлява активна маркетингова политика, поради което земеделските производители в България имат интерес да инвестират в развитието и утвърждаването им.

¹² Онлайн търговията с храни и напитки не е регламентирана в българското законодателство. Сайтовете-посредници между земеделските производители и купувачите не подлежат на регистрация в Българската агенция по безопасност на храните, както трябва да бъдат регистрирани всички други търговски обекти и производители, въпреки че това противоречи на някои европейски директиви. Много отдавна у нас се работи по създаването на правила за електронна търговия с храни.

Използвана литература:

Любенов, Л. (2014). Агропазари. Русе.

Михайлов, М., Н. Бенчева, А. Запрянов (1998). Агробизнес: икономика, управление, маркетинг. Пловдив.

Закон за стоковите борси и тържища. - Обн. ДВ., бр. 93 от 01.11.1996 г., посл. изменения и допълнения от 09.10.2012.

Закон за обществените поръчки. - Обн. ДВ. бр. 28 от 06.04.2004 г., в сила от 01.10.2004 г., посл. изм. и доп. от 13.05.2014.

Закон за прилагане на общата организация на пазарите на земеделски продукти на Европейския съюз. - Обн. ДВ., бр. 96 от 28.11.2006 г., в сила от 01.01.2007 г. (загл. изм. - ДВ, бр. 99 от 2013г.), посл. изм. и доп. от 15.11.2013.

Търговски закон. - Обн. ДВ., бр. 48 от 18.06.1991 г., в сила от 01.07.1991 г., посл. изм. и доп. от 25.03.2014.

Наредба № 26 от 14 октомври 2010 г. за специфичните изисквания за директни доставки на малки количества сировини и хrани от животински произход. - Обн. ДВ., бр. 84 от 26.10.2010 г., изм. ДВ. бр. 46 от 19.06.2012.

Статистически източници:

Държавна комисия по стоковите борси и тържища, www.dksbt.bg, 2015.

Българска агенция по безопасност на храните, www.babh.govment.bg, 2015.

Международен панаир Пловдив, <http://www.fair.bg>, 2015.

<http://www.regal.bg>, 2014.

<http://www.myfarm.bg>, 2015.

<https://farmhopping.com/bg>, 2015.

<https://www.bgbakalia.com>, 2015.

<http://www.hrankoop.com>, 2015.

<http://selskimagazin.com>, 2015.

24.III.2015 г.

Д-р Ивайло Стоянов*

САНКЦИИ И НЕЕТИЧНО ПОВЕДЕНИЕ НА ЧОВЕШКИЯ ФАКТОР В УПРАВЛЕНИЕТО НА ОРГАНИЗАЦИЯТА

Разгледани са въпроси, свързани със санкциите и неетичното поведение на човешкия фактор в управлението на организацията. В това отношение е потърсена връзка между поведението, възлагането и изпълнението на фирмени цели и ефекта, който се поражда при липсата на позитивни резултати. Представени са възгледи за промяна на поведението и насоките, които водят до възнаграждения или санкции. Въз основа на действията на ръководителите и изпълнителите в организацията е направен анализ на тяхното поведение – как прилагат и приемат санкциите. Показани са варианти за неетично поведение на кадрите, нуждата от санкциониране и ефектът от неговото приложение.¹

JEL: M11; M12

Съвременните организации са изправени пред нови предизвикателства в бизнеса, изискващи гъвкаво приспособяване към средата и ресурси за ефективно управление. Като основен компонент на организационните процеси и дейности човешкият фактор се оказва изключително важен за фирмени промени, но още по-трудно е, когато хората трябва да се адаптират към целите на управлението. В този контекст кадрите заемат определено поведение, което невинаги съвпада с организационните ценности или методите на работа на висшестоящите. Това принуждава последните да предприемат различни действия за коригиране на отклоненията и за постигане на желано поведение, което да съвпада с фирмента култура и ценностите (нормите) на групата.

I.

Могат да се откроят две глобални философии, които са в основата за изследване на санкциите – *утилитаризъм (полза)* и *ретрибуция (наказание)*. От съществено значение за първата философия е моралната стойност в поведението, което води до някаква полза, дори и да се отклонява от стандарта (правилата). В литературата се лансираят *два възгледа*, формиращи утилитарната концепция към санкциите – *на възпирането и на игнорирането на определено поведение*.² Към първия възглед се подхожда с разбирането, че поведението на личността изиска сравнителен анализ, в рамките на който да се

* СА „Д. А. Ценов” – Свищов, катедра „Мениджмънт”, istoyanov@uni-svishtov.bg

¹ Ivaylo Stoyanov, PhD. SANCTIONS AND UNETHICAL HUMAN FACTOR BEHAVIOR IN CORPORATE MANAGEMENT. Summary: The highlighted issues focus on sanctions and unethical human factor behavior in corporate management, looking for the relation among behavior, assignment and implementation of business objectives and the effect resulting from the lack of positive results. Concepts are presented on the change of conduct and the trends leading to remunerations or sanctions. The activities of the managers and the employees are analysed in view of their behavior – how the sanctions are applied and accepted by them. Various examples of unethical conduct of staff, the sanctioning need and the effect of its requirement are demonstrated.

² Вж. Carlsmith, Darley, Robinson, 2002.

установи дали негативите страни в поведението надвишават позитивните. Тогава санкцията има за цел да намали вероятността това негативно поведение да се повтори отново.³ Разбирането е широко разпространено в социалните науки и е основна тема в бихейвиоризма, където въпросът за *награда или санкция на кадрите* е пословичен и е обект на изследване от десетилетия насам. Интересът към тази проблематика се формира от концепцията за подсилването и оперантната теория на човешкото поведение. В основата на тези научни направления е залегнала идеята за *оценка на една или друга ситуация в поведението (стимул-реакция), която е подходяща или не в конкретни условия, т.е. изискваща поощрение или санкция (наказание)*.⁴

Другият възгled за *игнориране на нежелано поведение* в утилитарната концепция се отнася до такова поведение, което няма да се толерира. Той е сходен с първия, като разликата е, че неетичното поведение напълно се премахва, без да се търси опция за реабилитация. Този възгled има радикален характер, например уволнение на кадрите, т.е. поведение, което е проблемно и не трябва да се повтори отново.⁵

При втората философия, където санкциите се разглеждат като наказание (възмездие) за непристойно поведение, потърпевшият трябва да заплати цената на извършеното нарушение. Този подход е характерен предимно за съдебната система и рядко се прилага (в такъв вид) в организационна среда. Ако го има, той трябва да е пропорционален на нарушението, *т.е. санкцията да не е по-тежка от вината*.

При ретроспективен преглед на научната литература по проблема може да се установи, че повечето изследователи интерпретират санкциите в организацията като *негативно явление (реакция)* в поведението на кадрите.⁶ Лансира се идеята, че санкциите и ефектът, който оказват, са не толкова позната област на изследване в организационната теория.⁷ Подходът, чрез който мениджърите могат да влияят върху поведението на кадрите, се разглежда в *теорията на научаването, която води и до промени в нагласите*. Що се отнася до санкциите, те възникват от ефекта на когнитивния дисонанс – дискомфорта, настъпващ в поведението на личността в резултат от две несъвместими разбирания към определена ситуация. Налице е несъответствие между действието и поведението, което може да доведе до несъвпадение на интересите и различно оценяване на изпълнението.

Промяната на поведението в организацията е естествен процес, който се налага от различни обстоятелства, в основата на които е залегнала потреб-

³ Вж. Nagin, 1998.

⁴ Основна заслуга в тези направления имат изследователи като И. Павлов, E. Thorndike, B. Skinner, A. Bandura и много други.

⁵ Вж. Zimring, Hawkins, 1995.

⁶ Вж. Solomon, 1964; Luthans, Kreitner, 1973; Miltenberger, 2012.

⁷ Вж. Miner, Brewer, 1976; Arvey, Ivancevich, 1980.

Санкции и неетично поведение на човешкия фактор в управлението на организацията

ността от адаптиране към конкретна ситуация. Знанията и уменията на ръководителите и изпълнителите не са константни във времето, придобиват се с практическия им опит и постоянно се обновяват (усъвършенстват). Често това налага и промяна на поведението, т.е. *приспособяване към изискванията на средата*.

В управлението на организацията винаги са налице различни интереси и модели на поведение за изпълнение на поставените цели. Проблемите възникват между формалната организационна система и ценностната система на личността. Ролята на ръководителите е да повишат ефективността от функционирането на организацията и да осигурят подходящ климат за работа, който ще доведе до устойчивост на управленския и административния процес.⁸ Необходимо е да се познават спецификата на организационните процеси и проблеми, след което да се въздейства върху поведението на кадрите. В противен случай са възможни действия, които да нарушият баланса на системата и да породят социални конфликти.

Презумцията тук е, че проблемите изискват отношение на ръководителя към тях, но той ги решава с помощта на кадрите, възлагайки им задачи, които трябва да изпълнят. От изпълнението и контрола на поведението на служителите се определя и възгледът на мениджъра към свършената работа, т.е. дали ще възнагради, или ще санкционира изпълнителите.

Често санкциите в организацията се отъждествяват с *дисциплината*, която трябва да се постигне от кадрите при изпълнение на поставените цели и задачи.⁹ Дотук се установи, че санкциите се използват за модифициране на поведението, когато то се отклонява от стандарта. *Дисциплината* е по-широко понятие и обхваща *три компонента*. *Първият* е пряко свързан със санкциите, когато кадрите се наказват за нарушаване на правилата в работата или за неизпълнение на нареждане по линия на йерархичната (командната) верига. *Вторият* компонент се отнася до обучението на кадрите, когато трябва да се осигури поведение, съответстващо на изискванията за работа в организацията. *Третият* компонент на дисциплината е контролът, който е наложен посредством регламентиране и спазване на определени правила на поведение.¹⁰

В бизнес-практиката на съвременните организации се прилагат *две форми за отстояване на дисциплината – прогресивна и позитивна*.¹¹ При първата целта на работодателя е да направи серия от последователни порицания, които в даден момент могат да доведат до санкция за неетично поведение на кадрите. Голяма част от критиките при тази форма на дисциплина са насочени към мениджърите, които трябва да предприемат четири стъпки: устно предупреждение, писмено оплакване, временно отстраняване от длъжност и окончателно увол-

⁸ Вж. Каменов, 2005.

⁹ Вж. Guffey, Helms, 2001, p. 111-128.

¹⁰ Пак там.

¹¹ Вж. Grote, 2001; Johnston, 1998 (on-line: <http://www.fwlaw.com>); Fortado, 1994.

нение. Тук се забелязва ефектът на първия компонент на дисциплината – санкцията. Разбира се, кадрите също изпитват неудобство от този факт, защото трябва да поемат доста порицания, докато все още изпълняват целите и задачите си. Проблемът е в това, че служителят не може да се концентрира напълно в работата си, докато в същото време търпи определена форма на санкциониране (от висшестоящите). Така се създават антагонистични отношения между ръководители и изпълнители, които са в основата на слабата производителност и апатията в работна среда. По този начин мениджърите стават проводник за неспазване на дисциплината или за съпротивата на кадрите, а решението (санкцията) често се ограничава и се свежда единствено до отстраняване на неудобните служители.¹²

Втората форма на дисциплината е в разрез на първата, тъй като *игнорира санкцията* като опция за контрол на кадровото поведение. Тя се нарича още „дисциплина без санкциониране“ и възниква от опита на кадрите в компания „Frito Lay“.¹³ Всички служители, дори и проблемните, се възприемат като зрели хора, които носят отговорност за поведението си. Ако то се отклонява от стандарта, те не са санкционирани за грешките си, а се показват слабите им места, така че да ги преодолеят. Ръководителят не трябва да санкционира кадрите на всяка цена, а да им помогне да бъдат отговорни и дисциплинирани членове на екипа.¹⁴ Служителите, които не могат да се адаптират към изискванията на организацията, получават ултиматум да го направят, а ако той не проработи, се санкционират.

Разликата в двете форми за отстояване на дисциплината е очевидна. При първата на всеки етап от грешките на кадрите се налагат санкции, които водят до ниска мотивация и спад в ефективността на работата. Втората форма предполага хоризонтален подход, включващ комуникация със служителите, консултиране и подкрепа, като те се наಸърчават и обучават, за да се „впишат“ в стандарта. Така се създават много по-продуктивни и мотивирани работници, разбиращи фирменията култура и начина, по който трябва да изпълняват служебните си задължения.¹⁵

Голяма част от съвременните мениджъри и теоретици в управлението залагат на мотивацията и позитивните стимули за въздействие върху поведението на кадрите. Това обаче е едната страна на проблема, защото реалната действителност в организациите изисква от ръководителите да се справят със ситуации, в които *позитивните мотивационни механизми нямат особен ефект*. Ако те не вършат работа, мениджърите трябва да предприемат действия (или да останат пасивни), когато кадрите не показват позитивни резултати (или те са задоволителни). Тогава ръководителите могат да възприемат стратегия

¹² Вж. Guffey, Helms, 2001; Nicholson, 2003.

¹³ Вж. Grote, 2001.

¹⁴ Вж. Mills, 2001, p. 10-12.

¹⁵ Вж. Guffey, Helms, 2001.

Санкции и неетично поведение на човешкия фактор в управлението на организацията

на „мекия“ подход, прилагайки мотивационни техники, или „твърдия“ подход на санкции и наказания. Обект на интерес в нашето изследване е именно последният, тъй като той служи за санкциониране и игнориране (контрол) на нежелано поведение.

В добре управляваните организации, *при ясни правила и процедури, които се спазват от кадрите*, прилагането на санкции е сравнително рядко. Основната причина е, че хората са отговорни към действията си, притежават знания и умения да изпълнят задачите и са продуктивни в работата. Тогава мотивацията и позитивните стимули са от първостепенно значение. Обратното, когато ръководителите абдикират от управлението, прекалената свобода на действие на служителите и слабият (или липсващият) контрол са симптоми за необходимост от санкции.

В съвременните условия на бизнеса мотивацията и възнагражденията са основно средство за постигане на високоефективни резултати и удовлетвореност от труда, но им е да се твърди, че санкциите *нямат влияние*. Разбира се, когато става въпрос за деструктивно управление (власт на принудата), хората могат да оказват съпротива в управленския процес и да са демотивирани. Но санкциите имат и друго предназначение – да *въздействат на служителите за постигане на очаквано поведение, ако то се отклонява от фирмени ценности*. Трябва да се прави разлика между принудително (санкциониращо) управление и ръководно влияние чрез санкции при отклонение от желано поведение. Санкциите се използват за корекция на поведението, *когато това е оправдано, но трябва да се налагат внимателно, при подходящи условия*. Или санкциите се определят от причините и действията на индивида да извърши конкретно действие и ако той няма желание да се променя, неговото поведение трудно може да се модифицира, т.е. да се получи очаквано такова.

II.

Санкциониращият ефект към личността (кадрите) в организацията трябва да се прилага, когато е налице *неетично поведение* (което не съответства на очакваните резултати), формиращо се от различни причини. Под „*неетично поведение*“ се има предвид *действие на кадрите, което не отговаря на възприети организационни ценности и норми, определящи морала и етиката в социална среда*.¹⁶ Причините за такова поведение могат да са *три*: липса на потенциал на личността (морален и професионален), влияние на организационната среда и комбинация от предходните две.

• Вариант 1 - *липса на потенциал на личността*. В този случай неетичното поведение се формира в резултат от ценостната система на индивида, когато то е аморално или нарушава общоприети норми и стандарти. Това са вътрешноприсъщи характеристики на поведението на човешкия фактор (съзнание, етика, съвест), които формират конституцията на идейната основа на

¹⁶ Вж. Robinson, Bennett, 1995, p. 556.

личността.¹⁷ В професионален аспект неефективното поведение се проявява, ако служителят няма качества да изпълнява професионалните си ангажименти или ги има, но умишлено саботира дейността (работата).

•**Вариант 2 - влияние на организационната среда.** Тук неетичното поведение може да се прояви по линията на организационните фактори, въздействащи върху личността, и социалните и отношения в тази среда. Първият случай е свързан с реализацията на административния процес, където неетичното поведение на човека се определя от действието на различни фактори на средата: организационна култура и климат, норми, тип на управление и др. Във втория случай неетичното поведение зависи от средата, в която индивидът осъществява социалните си контакти с по-висши ръководители, по-нискостоящи кадри или с колеги на неговото равнище. Проблемите възникват, когато той се приобщава към определена клика, нарушува принципите на работа, замесва се в интриги и възпрепятства работния процес (управление и администрация).

•**Вариант 3 - комбинация от липса на потенциал и влияние на организационната среда.** Това е най-лошият сценарий за неефективно поведение на личността, тъй като е налице тотална дезориентация в развитието на организацията. Наблюдава се деструктивно поведение, което пречи за реализацията на целите и стратегията, и е налице хаос в кадровото управление на фирмата. В резултат от това се пораждат социални конфликти и лоша (неподходяща) организационна култура.

Мениджърите и служителите имат различно отношение към санкциите, тяхното приложение и ефект. За ръководителите те имат значение за промяна на поведението, докато за кадрите са свързани с негативни последствия, влияещи върху това поведение. От тази гледна точка е необходимо да се отчитат възприятията и на двете страни към санкциите, да се диагностицира тяхното поведение и да се определи реакцията им в подобни ситуации.

1. Използване на санкциите от гледна точка на ръководителите

Санкционирането на поведението на кадрите е административен акт, който се осъществява от овластените ръководители в организационната структура на управление. Това се забелязва ясно при *властта на принудата*, където основни средства са наказанията и липсата на мотивационни стимули за контролиране на поведението на служителите. От тази гледна точка е трудно да се постигнат значими резултати (продуктивност и поведение) за дълъг период, а санкциите да се *администрират успешно и справедливо*. Целта тук не е да се лансира властното отношение на ръководителите и *силовото (целенасочено) използване на санкциите, а необходимостта им в конкретни ситуации*. Затова напълно споделяме мнението на проф. К. Каменов „ *наличието на санкции, произтичащо от властта, да се извършва само когато е необходимо. От тях (санкциите) страдат единици, но хаосът и безредието иначе засягат*

¹⁷ Вж. Каменов, 2006, с. 17-20.

Санкции и неетично поведение на човешкия фактор в управлението на организацията

всички. Безконтролното санкциониране внася напрежение и страх у подчинения.¹⁸ С други думи, санкциите трябва да се прилагат умерено (според ситуацията), а ръководителите да използват само част от властта, даваща им правото да санкционират неетично поведение. Това обаче не е оправдена задача, защото мениджърите се позиционират на различни равнища в организационната структура и имат различни права (линейни и делегирани).

Друг проблем, възникващ по линия на йерархичната верига, е обективната необходимост от прилагане на санкции, ако няма други опции за целта. По-често това е типично за ръководителите от низшите равнища, които невинаги могат да оперират с мотивационни механизми и техники за стимулиране на служителите. Те приелят до санкциите като основен инструмент за контрол на поведението, ако то се отклонява от стандартните рамки в организацията. Трябва да се има предвид обаче, че санкциониращият ефект може да игнорира неетичното поведение на кадрите и да стопира проблема, но е трудно да подобри ефективността. Често хората компенсират този недостатък с помощта на неформалните групи, където заместител на санкциите са неформалното лидерство, признанието, уважението и т.н.

Санкциите се прилагат при нарушаване на правила и норми на поведение, чийто диапазон се определя от висшестоящите. Понякога обаче очакванията към кадрите са завишени, а утежнените правила и процедури в нормативната база намаляват мотивацията и ефективността. Тогава проблемът за санкциите като превантивен механизъм на поведението при липса на резултати е двояк. От една страна, ръководителите се опитват да налагат начин на работа, който не съвпада с интересите на служителите, а от друга, последните бойкотират (често негласно) наложените им стандарти. *Бездействието на мениджърите към позитивните резултати на кадрите (например липсата на възнаграждение) също може да бъде санкциониращо поведение, макар и изразено пасивно.*

В практиката на организациите мениджърите трябва да разпознават причините и симптомите, изискващи да се налагат санкции, например:¹⁹

- отсъствие, закъснения или по-ранно приключване на работата;
- ниска продуктивност (работоспособност);
- отказ за изпълнение на служебни задачи и ангажименти;
- липса на лоялност към ръководители и колеги;
- умишлен саботаж на дейността;
- дисциплинарни проблеми и др.

Разбира се, за мениджърите е много трудно да установят кои са реалните проблеми в организацията и особено тези, свързани с поведението на кадрите. Те трябва да бъдат подгответи, защото *тиpltът и размерът на санкциите ще зависят от достоверността на информацията*. Служителите обаче имат свои

¹⁸ Вж. Каменов, 2008, с. 19.

¹⁹ Вж. Wheeler, 1976, р. 239.

разбирания и нагласи, които *невинаги са явно изразени*. Ето защо за ръководителите понякога е *невъзможно или много сложно да определят психологическото им състояние*. Това изисква анализ на проблемите, който може да се извърши по два начина:²⁰ диалог с кадрите (провеждан от супервайзърите)²¹ и разработване на картотека от прекия началник за поведенческите проблеми на работещите.²²

Според *ситуацията и проблема* мениджърите използват различен арсенал (набор) от санкции като:

- *Вербално порицание.* Това е най-разпространената форма на санкция в организацията, прилагана от мениджърите, когато е необходимо да се коригира нежелано поведение. Често се използва за незначителни нарушения на правилата и се осъществява чрез комуникация, когато трябва да се разяснят допуснати от служителите грешки и/или неетични действия.

- *Писмено порицание.* Когато вербалното порицание не е свършило работа, т.е. няма позитивна промяна в действията на провинения, мениджърите използват писмена форма за санкциониране на поведението. Тя е по-негативен вариант, тъй като е във вид на официален документ, който може да навреди на служителя при бъдещи нарушения.

- *Понижаване в длъжност.* Мениджърите прибегват до подобна санкция, когато работещият не изпълнява целите и задачите или не влага професионализъм в работата. В този случай кадрите могат да създадат допълнителни проблеми, защото голяма част от тях изпитват недоволство към ръководството, апатични са към работата и оказват явна или прикрита съпротива.

- *Ротация в работата.* Прилага се, когато кадрите са принудени да заемат по-ниска длъжност, несъответстваща на тяхната квалификация и понижаваща статуса им в организацията. Подобен подход оказва негативен ефект върху поведението на личността, защото влияе върху самочувствието и намалява правата (привилегиите), придобити от предходна длъжност.

- *Намаляване на заплатата.* Това е санкция, която има различни вариации и се използва редовно в организацията. Става въпрос за орязване на финансови средства за неизпълнение на професионални ангажименти или нанесени

²⁰ Вж. Wheeler, 1976, p. 235-243.

²¹ Този диалог се осъществява в работна среда, където реално се наблюдава поведението на кадрите и се генерира достоверна информация за техните нагласи и реакции. Целта е да се установят причините, които водят до нежелано поведение и принуждават ръководителите да предприемат санкции.

²² В картотеката се отбелзват насоките на анализ, разделени по отделни категории (физически, психологически, мотивационни, фактори на средата и т.н.), и симптомите за неетично поведение. Оценката се определя на базата на скала (например от 1 до 9) със следното значение (избрани категории): без проблеми в поведението (1-3), проблеми, които не са съществени за организацията (4-6); значими проблеми (6-9). Кадрите, попадащи в скалата от 4-9, подлежат на санкции, но това зависи от техните действия и от преценката на ръководителите за развитието на негативната ситуация.

²³ Вж. Fisher, 1973; Steinmetz, 1985.

Санкции и неетично поведение на човешкия фактор в управлението на организацията

вреди (умишлено или по невнимание). Същото важи, когато служителите бъдат лишени от обещани материални стимули (премии, бонуси, награди и др.). Намаляването на заплатата и финансовите рестрикции се прилагат под формата на санкциониране, защото въздействат убедително върху поведението на личността и я подтикват да работи по-усърдно и ефективно.

• *Натиск за подаване на оставка.* Понякога ръководителите прибегват до подобна санкция, когато не желаят да продължават професионални отношения с определени служители. За да запазят достойнството или кариерните постижения на съответния човек, те му дават възможност да напусне длъжността, която заема, без да създават конфликти или да петнят неговата репутация.

• *Освобождаване от работа.* Като вид санкция то може да е под формата на съкращение или пенсиониране на кадрите. И в двата случая е болезнено за персонала, особено за хората с продължителен стаж и професионален опит в организацията. Причина за съкращението може да бъде недостатъчна компетентност, лоши работни навици или други негативни (лични и трудови) фактори. Пенсионирането като санкция се отнася повече до липсата на желание на ръководството да задържи кадрите на работа след приключване на трудовия им стаж (ако има подобна възможност). Това обаче не би трябвало да е проблем, защото професионалните постижения на хората остават в историята на фирмата и така определят нейната култура (митове, герои и т.н.). Тук с основание важи максимата „*кадрите се сменят, но резултатите остават*“.

• *Уволнение от работа.* Според Кодекса на труда това може да стане без предизвестие по установлен ред или предварително да се съобщи на личността. И в двата случая уволнението е санкция за тежки провинения, които не могат да бъдат игнорирани от ръководството, например, когато се установи, че са нарушени трудовите задължения, определени на национално равнище или с вътрешния правилник на организацията.

Използването на санкции за контрол на неетично поведение на кадрите не би трябвало да е проблем за мениджърите, *ако те се прилагат ефективно и с мярка*. Във връзка с това *ръководителите разполагат с няколко възможности да анализират ситуацията (проблемите) и рационално да използват санкциите като форма (инструмент) за поведенчески контрол*. По-съществените сред тях са:

• *Преди да се предприемат санкции, ситуацията (проблемът) трябва да се изследва в широк диапазон.* Вземането на прибързани решения от страна на мениджърите за налагане на санкции може да се окаже сериозно препятствие, което повече да задълбочи проблема, отколкото да го реши. Предварителното проучване дава по-пълна информация за неговото естеството и за мерките, които трябва да се предприемат за разрешаването му. Дори и кадрите да се санкционират за неетично поведение, това няма да реши проблема, ако мениджърите не осъзнават неговата същина. Ето защо е по-добре най-напред да се потърсят причините за дивиантното поведение на кадрите и след това да се реши какви санкции да се налагат. Мениджърите трябва да са уверени дали

проблемът е разрешим и да знайт кои са подходящите средства за неговото преодоляване – съвет, препоръка, коучинг, менторство и т.н., ако проблемът е сложен - какви санкции са правилни и дали те ще съответстват на стереотипите на организационно поведение.

•*Санкциите трябва да са съобразени с времето и мястото.* В повечето случаи импулсивното санкциониране на кадрите може да доведе до не обратими последици за организацията, ако не са навременни или адекватни на ситуацията. Ако служителите се санкционират за предишни провинения, които не са установени навреме, това ще рефлектира върху поведението им – навсярно у тях ще се породи агресивност или апатия към административния процес. Затова санкциите трябва да се прилагат в момента на провинението, като мениджърите са длъжни да обосноват причините за своето действие. Не е добре санкциите да бъдат оповестявани публично и санкционираният да разбере наказанието си пред други личности в организацията (групата) или в присъствието на външни хора. Това трябва да става в личен разговор с прекия ръководител или на по-висша инстанция. Ако санкциите се прилагат продължително, това не само че няма да коригира поведението на санкционирания, но може да го отчужди още повече от целите и стратегията на организацията.

•*Санкциите трябва бъдат реални и справедливи.* Необходимо е мениджърите да имат предвид, че служителите невинаги допускат професионални и поведенчески грешки умишлено (целенасочено). Важно е да се прави разлика между неетично поведение и такова, което е формирано по стечението на обстоятелствата. Често се случва хората да не разбират поставените им задачи и приоритети, да им липсва адекватно обучение, да са разконцентрирани, да имат лични проблеми и т.н., което да доведе до непредизвикани грешки. Подобно поведение не трябва да се санкционира, а да се организират неформални срещи и тренинг програми за мотивация и въздействие върху поведението на кадрите. Не бива обаче да се толерират умишлените саботаж и неетичните действия на персонала, а санкциите трябва да са подходящи за ситуацията. Важен е и критерият (измерителят) – не може за едно и също провинение служителите да се наказват по различен начин. Тук презумпцията е, че нормативната база трябва да е еднаква за всички, а санкциите да са за провинение (деяние), а не да се определят в зависимост от отношенията на личността с ръководството.

•*Санкциите не трябва да се компенсират с изкуствени (нереални) мотиватори.* В практиката мениджърите могат да подхождат по различен начин към санкционирането на кадрите – емоционално или рационално. И в двата случая е възможно да възникнат сантименти към санкционираната личност. Поради някои афекти (съжаление, терзание и т.н.) мениджърите може да подхождат лековато, компенсирайки личността с материални или морални стимули, без да ги заслужава. Това е неправилно, защото повдига самочувствието на санкционирания, намалява авторитета на ръководителя и създава погрешна представа за санкциите у останалия персонал. Санкциите се възприемат по-добре, когато няма социална връзка (приятелство) между двете страни – санкциониращ и санкцио-

Санкции и неетично поведение на човешкия фактор в управлението на организацията

ниран. Санкциите се използват като действие (противение) в резултат от нежелано поведение, а не като проява на лично отношение към една или друга персонална характеристика (черта) на служителя.

Ако ръководителите не се придържат към посочените опции, е възможно в някои от тях да се породи *психологическо и физическо напрежение*, намиращо израз в:

- чувство на вина от загуба (или пасивност) на кадри;
- вътрешноличностен конфликт от наложените санкции;
- междуличностен конфликт с други ръководители или изпълнители;
- липса на концентрация и отчуждение от работата;
- раздразнение и неадекватно поведение;
- намаляване на влиянието и авторитета пред служителите;
- страх от отмъщение или саботаж от страна на персонала и т.н.

2. Влияние на санкциите върху поведението на кадрите

Като инструмент за поведенчески контрол на кадрите санкциите не могат да се използват продължително, тъй като пораждат страх и лимитират импровизацията. Създава се враждебна обстановка, която ограничава творческия подход към решаване на проблемите и елиминира инициативите на служителите. Те се страхуват да вземат решения (дори и да са упълномощени), тъй като могат да бъдат санкционирани. Според Appelbaum²⁴ ефектът е психологически, защото кадрите мислят повече за това какво могат да загубят, когато (или ако) бъдат санкционирани, отколкото какво ще спечелят, ако не бъдат. В основата на подобно мислене са следните фобии:²⁵

• *Страх от професионален провал*. Ако кадрите експериментират с нови подходи на работа и бъдат санкционирани за това, много по-вероятно е да не го правят в бъдеще. Страхът от санкция или дори от загуба на работа при провал се оказва основна пречка за бъдещи инновации, което кара служителите да избягват новостите и да се концентрират към добре познатите им (рутинни) задачи.

• *Страх от професионален успех*. Той е подобен на предходния, но с обратен знак – колкото повече успява някой, толкова по-голяма заплаха би бил за висшестоящите или за тези на неговото равнище. Санкциите на висшестоящите са насочени към ограничаване на възможностите за професионално развитие на кадрите, а тези на тяхното равнище ги изолират от груповите процеси (понеже са конкуренти). И в двата случая санкциите демотивират служителите, които стават пасивни, започват да избягват риска и се отчуждават от работата.

• *Страх от изразяване на мнение*. Често кадрите се опасяват да изразяват мнението си, защото могат да бъдат санкционирани от тези, които са заинтересувани да не го правят. От една страна, това са висшестоящите, които не

²⁴ Вж. Appelbaum, Bregman, Moroz, 1998.

²⁵ Пак там (с изменения).

желаят силна опозиция, а от друга - натискът на групата, когато мнението засяга интересите на нейните членове. Това е и първата стъпка към конформизма.

При ситуации, когато санкциите се прилагат по предназначение, те имат за цел да игнорират неетично кадрово поведение, нарушаващо хармонията и начинът на работа в организацията. Санкциите са полезни не толкова за нейното развитие, колкото за постигането на желано поведение – такова, което ще съдейства за реализация на организационните цели и интереси. Те имат още едно важно послание с психологически ефект – да покажат на служителите, че *няма да се толерира непристойно поведение в личен или професионален план*. В този смисъл те оказват *дисциплинарен контрол* върху поведение, което няма етичен израз, деморализира хората и нарушава организационните ценности.

Кадрите асоциират санкциите с негативни последствия, които са неприятни (вредни) за тях самите и създават дискомфорт в поведението им. Чрез санкциите обаче се постигат *три ефекта*, обобщени в следните варианти:

•*Вариант 1. Влияние на санкциите с негативна промяна на поведението.* Независимо от вида си санкцията води до негативна реакция на кадрите, породена от това, че им се отнема нещо, което желаят да се случи по определен начин и ги принуждава към стереотип на поведение. Всяка организация е сложен механизъм от фирмени и социални взаимовръзки, подчинени на ясни правила и отговорности. В контекста на социални норми и очаквания²⁶ хората изпълняват различни роли, за да се постигнат конкретни резултати. При отклонение от тези норми се проява санкциониращият ефект като функция за социален контрол на поведението на личността. В този смисъл санкцията внася ред в социалната система, но същевременно може да доведе до физически и емоционален срив у служителите. Настъпва дискомфорт в реакциите на личността под формата на дивиантно поведение, чиито симптоми в организационна среда са:²⁷

- *стрес и безпокойство*, пречещи на кадрите да изпълняват ефективно служебните си ангажименти; възниква физическо и психологическо напрежение, което влияе върху здравето и нарушава (дестабилизира) реакциите им;
- *апатия и професионална пасивност* към целите и задачите – губи се интересът към работата и тя става монотонна; отслабва и концентрацията;
- *социална изолация* (*затваряне в себе си*) - отчуждение не само към работата, но и към колегите; кадрите се вгълбяват в собствените си разбирания и игнорират влиянието на средата;
- *агресия и насилие* – могат да възникнат от негативни емоции в миналото, което е опасно за околните и изисква мониторинг на поведението.

•*Вариант 2. Влияние на санкциите с позитивна промяна на поведението.* Дори и да са приемливи, санкциите създават дискомфорт в поведението на личността, но те могат да окажат и т. нар. *отрезвителен ефект*, който да спомогне за адаптация към нормите и ценностите на поведение в организацията

²⁶ За очакването като форма на поведение вж. Каменов, 2008а, с. 19-20.

²⁷ Вж. Robinson, Bennett, 1997; Azrin, Holtz, 1966; Everton, Jolton, Mastrangelo, 2007.

Санкции и неетично поведение на човешкия фактор в управлението на организацията

или за търсene на нови предизвикателства в работата. В първия случай кадрите мобилизират своите усилия под стресорите на средата, пречупвайки ги през оствъннати мотиви да коригират поведението си. Съществено значение тук имат влиянието и подходът на ръководителя, който се стреми да намери причината за промяната на поведението. Във втория случай служителите могат да преосмислят действията си, но санкционирането да ги отчужди от целите на компанията и да ги принуди да търсят професионална реализация в други организации.

•*Вариант 3. Влияние на санкциите без промяна на поведението.* Макар и редки, са възможни ситуации, при които санкциите не влияят по никакъв начин на кадрите, т.е. не променят тяхното поведение. Обикновено това се дължи на незаинтересуваност, протекции (закрила) или на опции за други варианти (алтернативи) за работа. И трите посочени причини не са от полза за организацията, защото водят до ефекта на „безполезния служител“. Ако хората не изпитват страх от санкциите или те не ги респектират, това е сигнал за ръководството да преосмисли ролята си относно постигането на целите, когато мотивационните механизми не могат да окажат съществено въздействие.

*

Санкциите са основен инструмент за контрол на поведението на кадрите, а прилагането им зависи от стила на ръководство и реакцията на мениджърите към проблемите в организацията. Когато не са по предназначение или ръководителите злоупотребяват с властта, те оказват негативен ефект върху действията на служителите. Ако санкциите са резонни и необходими, е възможно да се постигне съответстващо на ситуацията поведение. Те са важни за контрол на действията на кадрите, когато се отклоняват от ценностите и нормите на поведение в организацията. Санкциите имат позитивен ефект, ако се прилагат правилно, с мярка и съобразени с конкретната ситуация.

Използвана литература:

- Каменов, К. (2005). Администриране и поведение в управлението. В. Търново: Изд. „Абагар“, с. 6-17.
- Каменов, К. (2006). Ситуации и поведение на човешкия фактор в управлението. В. Търново: Изд. „Абагар“, с. 17-20.
- Каменов, К. (2008). За синдрома на хроничната управленска недостатъчност. В. Търново: Изд. „Абагар“.
- Каменов, К. (2008а). Поведенческа адекватност и управленска устойчивост. В. Търново: Изд. „Абагар“.
- Appelbaum, S., M. Bregman, P. Moroz (1998). Fear as a strategy: Effects and impact within the organization. - Journal of European Industrial Training, Vol. 22, p. 113-127.
- Arvey, R., J. Ivancevich (1980). Punishment in organization: A review, proposition and suggestions. - Academy of Management Review, Vol. 5, p. 123-132.
- Azrin, N., W. Holtz (1966). Punishment. – In: W. K. Honig (ed.). Operant Behavior: Area of Research and Application. Appleton-Century-Crofts Publishing, p. 380-447.

Carlsmith, K., J. Darley, P. Robinson (2002). Why do we punish? Deterrence and just deserts as motives for punishment. - *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 83, p. 284-299.

Everton, W., J. Jolton, P. Mastrangelo (2007). Be nice and fair or else: Understanding reasons for employee's deviant behaviors. - *Journal of Management Development*, Vol. 26, p. 117-131.

Fisher, R. (1973). When workers are discharged: An overview. - *Monthly Labor Review*, Vol. 96, p. 4-17.

Fortado, B. (1994). Informal supervisory social control strategies. - *Journal of Management Studies*, Vol. 31, p. 251-275.

Grote, D. (2001). Discipline without punishment. - *Across the Board*, Vol. 38, p. 52-58.

Guffey, C., M. Helms (2001). Effective employee discipline: A case of the internal revenue service. - *Public Personal Management*, Vol. 30, p. 111-128.

Johnston, B. (1998). Implementing progressive discipline policies to minimize liability and improve employee performance. - *Fairfield and Woods*, 1 Jan.

Luthans, F., R. Kreitner (1973). The role of punishment in organizational behavior modification. - *Public Personnel Management*, Vol. 2, p. 156-161.

Mills, B. (2001). Getting comfortable with disciplining employees. - *Journal of Business*, Vol. 16.

Miltenberger, R. (2012). Behavior Modification: Principles and Procedures, 5th ed. Cengage Learning.

Miner, J., J. Brewer (1976). The management of ineffective performance. – In: M. Dunnette (ed.). *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*. Rand-McNally, 1976, p. 995-1030.

Nagin, D. (1998). Deterrence and incapacitation. – In: M. Tonry (ed.). *The Handbook of Crime and Punishment*. Oxford University Press, p. 345-368.

Nicholson, N. (2003). How to motivate your problem people. - *Harvard Business Review*, Vol. 81, p. 56-66.

Robinson, S., R. Bennett (1995). A typology of deviant workplace behaviors: A multidimensional scaling study. - *Academy of Management Journal*, Vol. 38, p. 555-572.

Robinson, S., R. Bennett (1997). Workplace deviance: Its definition, its manifestations and its causes. – In: J. Lewicki, R. Bies and B. Sheppard (eds.). *Research on Negotiation in Organizations*. JAI Press Publishing, p. 3-27.

Solomon, R. (1964). Punishments. - *American Psychologist*, Vol. 19, p. 239-253.

Steinmetz, L. (1985). *Managing the Marginal and Unsatisfactory Performer*. Addison-Wesley Publishing, 2nd Edition, p. 25-78.

Wheeler, N. (1976). Punishment theory and industrial discipline. - *Industrial Relations*, Vol. 15.

Zimring, F., G. Hawkins (1995). *Incapacitation*. Oxford University Press.

<http://www.fwlaw.com> (6.11.2014 г.)

17.XII.2014 г.

Д-р Едуард Маринов*

ВЪТРЕШНООБЩНОСТНАТА ТЪРГОВИЯ КАТО ПОКАЗАТЕЛ ЗА ЕФЕКТА НА ИНТЕГРАЦИОННИТЕ ПРОЦЕСИ НА ПРИМЕРА НА РЕГИОНАЛНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОБЩНОСТИ В АФРИКА

Анализирани са динамиката и основните тенденции във вътрешинообщностната търговия на африканските държави и регионални икономически общиности. Изследвани са основните импортни и експортни дестинации във вътрешинообщностен аспект и са изведени тенденциите при вноса и износа на африканските държави и РИО през периода 2003-2012 г. На тази база е направен опит да се оцени осъществяването на потенциалните ползи от интеграционните процеси.

JEL: F15; N77

Африканските държави и техните регионални икономически общиности (РИО) се опитват да постигнат интеграция чрез свободна търговия, създаване на митнически съюзи и организиране на общи пазари. Крайната цел е обединяването на тези интеграционни общиности в Африкански вътрешен пазар и изграждането на работеща Африанска икономическа общност (АИО), в която да действат общи за целия континент икономическа, парична, социални и секторни политики. Чрез създаването на такъв пазар континентът би засилил икономическата си независимост и би подобрил положението си по отношение на глобалната икономика.

Във връзка с това африканските държави и институциите на интеграционните им образувания трябва да разширят обемите на търговските потоци общо и помежду си, използвайки средствата на търговската либерализация. Необходимо е да се установят действащи зони за свободна търговия и митнически съюзи с помощта на общи стратегически действия за премахване на тарифните и нетарифните ограничения пред търговията и чрез възприемане на обща митническа тарифа спрямо трети страни.

Търговията има основен принос за приходите на повечето развити и развиващи се държави. Тя им позволява да се специализират и да изнасят стоки, които произвеждат по-евтино, за сметка на такива, които могат да внесат на по-ниски от собствените им производствени цени. Международната търговия е и начин за придобиване на материални активи, оборудване, суровини и преработени изделия, които имат критично значение за икономическия растеж. Търговията е една от основните движещи сили на растежа и средство за постигане на развитие, поради което премахването на пречките пред нея само би допринесло за увеличаването на положителните ѝ ефекти. Това са причините свободната търговия да се разглежда като важен инструмент за преодоляване на подобни пречки и за насырячаване на по-високи нива на взаимообмен в африканските държави.

* ИИИ при БАН, секция „Международна икономика“, eddie.marinov@gmail.com

Сега в Африка съществуват 16 РИО, като изследването обхваща тези от тях, признати от Африканския съюз за изграждащи блокове на АИО¹ – Общността на Сахел-сахарските държави (CEN-SAD), Общия пазар на Централна и Южна Африка (COMESA), Източноафриканската общност (EAC), Икономическата общност на центральноафриканските държави (ECCAS), Икономическата общност на западноафриканските държави (ECOWAS), Междуправителствения орган за развитие (IGAD) и Южноафриканската общност за развитие (SADC).²

Времевият период на изследването е десетгодишен – 2003-2012 г.³ Данните за външната търговия са от Direction of Trade Statistics на Международния валутен фонд и са за внос CIF и износ FOB в USD на отделните държави по текущи цени. Няма данни за търговията на Ботсвана, Еритреа, Лесото, Намибия и Свазиленд - общият обем на търговията на посочените държави е 2,5% от този на Африка, като единствено за SADC процентът на липсващите данни е по-висок – 7,6. Всички дялове, темпове на растеж и общият обем на търговията, както и общите данни за регионалните общиности са изчислени от автора на базата на данните за вноса и износа на разглежданите държави.

Основната цел е на базата на динамиката на стойността и обемите на вътрешнообщностната търговия да се докаже, че в случая на африканските РИО съществува връзка между етапа на интеграция между държавите-членки (т.е. доколко задълбочен е интеграционният процес) и стойността и дела на вътрешнообщностната търговия (т.е. доколко ефективно се използват позитивните ефекти на регионалната интеграция). Тук обаче нямаме амбицията формално да се демонстрира силата или посоката на тази причинно-следствена връзка, а само да се покаже нейното наличие в африканските РИО.

Процесът на регионална икономическа интеграция в Африка

Въпреки че е заявена от държавните и правителствените ръководители цел още от времето на получаване на независимост в средата на XX век, процесът на политическа интеграция в Африка напредва бавно, главно поради отсъствието на политическа воля от страна на африканските държави. В областта на икономическата интеграция, която е с много по-кратка история, постигнатите успехи, макар и недостатъчни спрямо заявените цели, са значително повече.

Договорът за създаване на Африканска икономическа общност (ДАИО) като част от Африканския съюз (АС) е приет през 1991 г. и влиза в сила от 1994 г.

¹ За информация за държавите, членуващи в отделните РИО вж. Приложението.

² Тъй като Магребският съюз (UMA) де факто не е част от АИО (защото все още не е подписан Протокола за отношенията между АИО и РИО), въпреки че официално е признат за такъв, той няма да бъде разглеждан тук.

³ За IGAD няма да бъде вземана предвид 2012 г., тъй като в статистиката на МВФ не могат да се намерят данни за получилия през 2011 г. пълна независимост Южен Судан - той е най-големият износител на горива в общността и подари липсата на данни се получава изкривяване от близо 10 млрд. USD, като 90% от това изкривяване е при износа.

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

Той се основава на интеграционния подход, зависещ до голяма степен от успеха на интеграцията в рамките на регионалните интеграционни общини. В Договора е заявено изрично, че АИО ще бъде формирана на базата на координиране и постепенна интеграция на дейностите на РИО, които са определени като изграждащите блокове на Общността. Предвидени са шест етапа, които трябва да бъдат изпълнени постепенно в рамките на 34 години (ДАИО, чл. 6). Идеята на етапния подход е, че най-напред интеграцията трябва да се осигури на регионално ниво чрез създаването и укрепването на регионални интеграционни общини, които в определен момент ще се слеят в АИО.

Първият етап, който е трябало да продължи до 1999 г., включва укрепването на съществуващите РИО и формирането на нови, където няма такива (ДАИО, чл. 6). Когато Договорът влиза в сила, в Африка вече функционират Маргебският съюз, Общият пазар на Източна и Южна Африка, Икономическата общност на западноафриканските държави, Икономическата общност на централноафриканските държави и Южноафриканската общност за развитие, които обхващат всички държави на континента. До 2001 г. Общото събрание на АС приема още три общини – Междуправителственият орган за развитие, Общността на Сахел-Сахарските държави и Източноафриканската общност, а през 2006 г. е взето решение да не се признават повече РИО като изграждащи блокове на АИО. Поради дългогодишната пасивност на Маргебския съюз в дейностите и инициативите на АИО от 2012 г. АС не го разглежда като блок на Общността.

Вторият етап е с продължителност 8 години (до 2007 г.) и има за цел РИО да намалят или да премахнат митата, квотите и другите ограничения пред вътрешнообщностната търговия. Освен това се предвижда интегриране на политиките в областта на търговията, финансите, транспорта, комуникациите, промишлеността и енергетиката, както и координиране и хармонизация на дейностите на съществуващите общини (ДАИО, чл. 6). Въпреки предизвикателствата на този етап от създаването на АИО се отчита напредък в усилията на РИО за изпълнение на изискванията и укрепването на множество сектори в тях.

Третият етап (със срок до 2017 г.) предвижда премахване на търговските ограничения чрез създаване на зони за свободна търговия (ЗСТ) в РИО и въвеждане на общи митнически тарифи чрез изграждане на митнически съюзи (МС). Почти всички РИО са завършили този етап с изключение на UMA, IGAD и CEN-SAD, а през 2005 г. ЕАС е създадена като МС. Напредъкът в осъществяването на третия етап е задоволителен, макар че за общините, които не са постигнали предвидените цели в период на относително спокойствие (например UMA), бъдещото им реализиране би могло да бъде затруднено поради наличието на конфликти.

Четвъртият етап (със срок до 2019 г.) е създаването на Африкански митнически съюз чрез хармонизиране на общите митнически тарифи на всички РИО. Като стъпка към постигането на тази цел може да се отбележи фор-

миранието на тристраницата зона за свободна търговия (ЗСТ) между COMESA, SADC и EAC през 2008 г., с която трите общини премахват търговските бариери помежду си (ECA, 2010, р. 10).

По отношение на *петия и шестия етап* – изграждането на Африкански общ пазар и на континентален икономически и паричен съюз, засега няма прогрес. Сроковете за осъществяването им са съответно 2023 и 2028 г.

Седемте РИО, припознати от АС като стълбове за изграждането на АИО, са на различен етап от интеграционния процес – някои от тях все още не могат да организират зони за свободна търговия и остават само с частични споразумения за преференциална търговия (СПТ) (CEN-SAD, ECCAS, IGAD), при други ЗСТ са действащи, с поети ангажименти за развиващото им в митнически съюзи, като на места те вече са частично функциониращи (COMESA, SADC), в ECOWAS действа почти пълна митническа тарифа, а в EAC, създадена като митнически съюз, е налице почти изцяло работещ общ пазар (ОП) (табл. 1).

Таблица 1

Изграждащи блокове на АИО – общи показатели (2012 г.)

Показатели	CEN-SAD	COMESA	EAC	ECCAS	ECOWAS	IGAD	SADC
Етап в интеграционния процес	СПТ	ЗСТ	ОП	СПТ	МС	СПТ	МС (частичен)
Странни-членки	23	19	5	10	15	7	15
Най-слабо развити д-ви	16	11	5	6	12	6	8
Територия (млн. кв. км)	13 427	11 603	1823	6640	5115	5210	9862
Територия (% от Африка)	50,9	38,6	6,1	22,0	13,9	17,3	32,8
Население (млн.)	508	459	149	121	340	226	286
Население (% от Африка)	53,5	42,9	13,6	13,3	14,1	20,4	27,0
Гъстота на населението	37,8	39,5	81,5	18,2	66,4	43,3	29,0
Заестост	33,1	38,0	43,3	38,3	33,4	40,1	36,7
БВП (млн. USD)	934 084	577 740	98 396	200 737	419 150	166 164	648 253
БВП (USD на човек)	1838,4	1259,6	662,1	1662,6	1233,9	736,4	2269,6
БНД (млн. USD)	891 064	561 737	94 761	173 503	392 322	160 629	624 503
Търговия (млн. USD)	562 755	303 298	50 735	171 910	267 585	61 006	421 429
Търговия (% от Африка)	45,8	24,7	4,1	14,0	21,8	5,0	34,3
Внос (% от БВП)	29,7	29,9	36,7	24,8	26,5	27,5	33,0
Износ (% от БВП)	30,5	22,6	14,9	60,8	37,3	9,2	32,0
Търг. баланс (млн. USD)	7609	-41 868	-21 473	72 298	45 414	-30 318	-6370

Източник: World DataBank, UNcomtrade и собствени изчисления на базата на данни за отделните държави.

Твърде големите различия между държавите в рамките на *Общността на Сахел-сахарските държави* (CEN-SAD) като БВП на човек от населението, както и като общо икономическо състояние (БВП, БНД) и население не са обнадеждаващи относно успешното развитие на интеграционните процеси. Това заключение се подсилва и от факта, че страните в рамките на общността демон-

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

стрират коренно различна степен на интегрираност в международната търговия и отвореност на икономиките си. Освен това CEN-SAD е донякъде обременена и от големите различия в културно-историческото развитие на държавите в нея. Изводът за слабите перспективи пред развитието и задълбочаването на интеграцията се потвърждава и ако общността се оцени на базата на комбинацията от политически и икономически фактори, тъй като освен липсата на политическа воля членството на всички страни в други, в повечето случаи по-развити интеграционни общини само подчертава разликите в икономическите им цели.

Общият пазар на Централна и Южна Африка (COMESA) няма особено голям потенциал за успех на интеграционния процес поради значителните разлики в стойностите на БВП на човек от населението. Доказателство за този извод е и размерът на държавите – както като население, така и икономически. Различна е също степента на отвореност на членуващите в COMESA страни към търговията и на интеграция в международната търговия. Това е предпоставка за различните ползи от интеграцията за всяка от тях, което е сериозна бариера пред задълбочаването и развитието на този процес. Възможностите за успех на интеграцията в рамките на COMESA са слаби, тъй като целите на отделните държави са близки, но не и еднакви, а политическата воля за осъществяването им не може да се оцени като сила.

В *Източноафриканската общност (EAC)* интеграционните процеси са най-задълбочени и се развиват най-добре. Това потвърждава хипотезата, че страни със сходен БВП на човек от населението имат по-големи шансове за успех на интеграцията помежду им. Същевременно държавите от общността са близки и като културно-историческо наследство, което още повече подпомага интеграционния процес. EAC е единствената РИО в Африка, в която държавите имат идентични икономически цели и силна политическа воля за постигането им. За това свидетелства и фактът, че с малки изключения заявените политически и икономически цели се изпълняват в срок.

Икономическата общност на централноафриканските държави (ECCAS) може би най-ясно демонстрира доколко размерът на държавите има значение за интеграционния процес. Разликите в размера (и физически, и демографски, и икономически) са толкова големи, че процесът на интеграция в общността е почти спрял. За това допринасят и многобройните конфликти в региона през последните години, които изместват вниманието на правителствата от постигането на икономическите цели на интеграцията към превръщането на ECCAS в по-скоро мироопазваща организация и форум за преговори. Пренасочването на политическите усилия и отдалечаването от икономическите цели дава малко потенциални възможности за успех.

Въпреки че държавите в *Икономическата общност на западноафриканските държави (ECOWAS)* трудно могат да се окачествят като еднотипни както като размер (население, БВП на човек), така и като търговски характеристики, процесът на интеграция в общността е един от най-динамично развиващите се в

Африка. Макар че са налице някои забавяния, и тук, както в случая на ЕАС, има силна политическа воля за постигане на поставените цели, което спомага за задълбочаването на интеграционните процеси въпреки езиковите и историческите различия между отделните страни.

Общо държавите от *Междуправителствения орган за развитие (IGAD)* са доста затворени и неинтегрирани в международната търговия, но за разлика от ECCAS те са съотносими от гледна точка на размера на икономиките. Независимо от това и тук интеграционният процес, общо взето, е спрят. Причината е, че страните-членки на IGAD са част от по-развити интеграционни общности – COMESA и ЕАС, което отслабва политическата воля за интеграция. Оттук следва изводът, че може би най-важният фактор в това отношение при развиващите се страни е именно политическата воля. Липсата на такава и участието на държавите в други общности с различни цели и степен на развитие са основните причини, поради които IGAD има малък потенциал за задълбочаване и разрастване на интеграционните процеси.

В рамките на *Южноафриканската общност за развитие (SADC)* има повече държави, които се намират на относително по-висок стадий на икономическо развитие (сравнимо с другите РИО). Това, както и обстоятелството, че двете най-големи икономики (ЮАР и Ангола) произвеждат взаимно необходими продукти, са добри предпоставки за задълбочаването на интеграционните процеси. Голямо значение има и общото културно-историческо наследство, най-вече от гледна точка на административната и институционалната култура. Стабилното развитие на интеграционния процес в рамките на SADC не потвърждава хипотезите за зависимостта между размера на интегриращите се държави (като икономики и население), както и между еднотипността на характеристиките на потребление (БВП на човек) и успеха на интеграцията. Държавите в тази общност имат близки икономически цели и силна политическа воля за осъществяването им, което ѝ дава висок потенциал по отношение на възможностите за постигане на положителни резултати на интеграционната схема.

Общи тенденции в структурата на търговията на РИО в Африка

Общийт стойностен обем на износа на Африка за 2012 г. е 637 млрд. USD, а на вноса – 527 млрд., като нарастването и на двете стойности за периода е почти едно и също – малко под 3 пъти, или със среден годишен ръст от 15%. Основните експортни стоки на континента са горивата и минералите – с 2/3 дял в износа, като около 85% от тях са горива. Най-висок е средният годишен ръст при износа на горива (19%) - стойността нараства над 4 пъти за периода 2003-2012 г. Те са и главната причина за положителното търговско салдо на континента, тъй като освен при тях от из branите стоки само при облеклота има позитивно, макар и малко, изменение (2,5 млрд. USD). Африка е силно зависима от вноса на обработени изделия, който е близо 2/3 от общия внос, а почти половината от него е внос на машини и оборудване (48%). Наблюдава се положителна тенденция – вносьт на промишлени стоки, машини и оборудване нараства по-бавно от общия

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

(съответно 13 и 12% среден годишен ръст). Текстилните изделия и облеклота заемат сравнително малък дял от търговията на континента – под 2%. При тях се отчита най-слабо повишение (съответно 5 и 9% средногодишно), като износът расте значително по-бавно от вноса (с над 5 процентни пункта и за двете групи продукти).

Силната зависимост на Африка от сировините като основен източник на приходи от износа продължава да съществува и през последното десетилетие – тя е по-голяма, отколкото във всички останали развиващи се региони. Нестабилността на цените на сировините, произтичаща от шокове на предлагането, е причина за намаляване на доходите, инвестициите и темпа на растеж и за увеличаване на задълъжността и бедността в Африка. Относително еднотипната стокова структура на износа на африканските държави свидетелства за липсата на значимо икономическо преструктуриране, и то не само през последното десетилетие, а през целия постколониален период.

Доказателство за слабата диверсификация на износа на африканските държави е фактът, че в едва 14 от тях най-търгуваните три продукта заемат под половината на износа, а само в 4 страни – Уганда, Тунис, Мароко и Мадагаскар, този дял е под 1/3. За сметка на това в 17 държави топ три продуктите заемат над 80% от износа, а в 9 – над 94%.⁴

Повечето от стоките, търгувани от африканските регионални интеграционни общности, имат ниска добавена стойност и включват основно сировини (най-вече горива и земеделска продукция). Африка внася обработени изделия от държави извън континента, като по този начин подкрепя тяхната индустриализация вместо своята. Във всички регионални общности се наблюдават сходни тенденции, които са характерни за целия континент – износ на сировини и внос на промишлени стоки, и то едни и същи. Това показва, че тези общности не съществяват ползите от икономическата интеграция в търговията със стоки от гледна точка на възможностите за преструктуриране на икономиките така, че да се използват сравнителните им предимства.⁵

Основните търговски потоци на африканските държави и РИО са силно зависими от историческите им връзки с останалия свят и особено с Европа. Над 80% от износа на страните в Африка са насочени към пазари извън континента, подобен е и дялът на вноса, идващ от външни източници.

Най-големият търговски партньор на африканските държави е ЕС, но за целия изследван период дялът му в търговията намалява от 48 на 33%. Въпреки

⁴ Това са Алжир, Конго, Еритреа, Екваториална Гвинея, Габон, Гвинея-Бисау, Либия, Ангола и Южен Судан, като в последните две страни най-търгуваният продукт (сиров нефт и при двете) е с дял от 98 - 99% от износа.

⁵ За подробно изследване на стоковата структура на търговията на РИО в Африка и процесите на промяната в производствените структура и на диверсификацията на производството и търговията и влиянието им върху интеграционните процеси вж. Маринов, Е. (2013). Стокова структура на външната търговия на регионалните интеграционни общности в Африка. – Икономическа мисъл, N 4, с. 117-134.

че като обем търговията нараства от 170 до 400 млрд. USD, средногодишният ръст е с 5 процентни пункта по-нисък от средния за континента (съответно 9,9 и 14,6%). Вносът от ЕС се повишава с 1 процентен пункт по-бавно от износа, като търговският баланс е положителен за целия период и отбелязва ръст от близо 35 млрд. USD, достигайки 47 млрд. USD през 2012 г. За същата година стойностите на вноса и на износа са съответно 176 и 224 млрд. USD, като увеличението за периода 2003-2012 г. е съответно с 97 и 132 млрд. USD. Единственият момент през изследвания период, в който делът на вноса и износа се запазва, е през кризисните за света 2008 и 2009 г. (около 40%). През следващата година обаче, когато започва суворенната криза в ЕС, и двете стойности намаляват с по 5 процентни пункта и до края на периода нивата им достигат съответно 32 и 34%.

Най-висок ръст за разглеждания период бележи търговията с Китай (10 пъти, 180 млрд.), като за 2012 г. достига 198 млрд. USD. И тук вносът се увеличава по-бавно от износа – с 5 процентни пункта средногодишно (респ. със 75 и 105 млрд. USD), а стойностите за 2012 г. са съответно 85 и 113 млрд. USD. Ръстът и на вноса, и на износа е постоянен за целия изследван период – и като стойности, и като дял от търговските потоци, който през 2012 г. достига съответно до 15 и 17%. През този период салдото на Африка с Китай се характеризира с някои особености – за 2003-2010 г. то е почти нулево (с положителни и отрицателни стойности до 5 млрд. USD), а през 2011 г. нараства рязко, за да достигне положително измерение от 28 млрд. USD през 2012 г.

Делът на вътрешноконтиненталната търговия в Африка през целия период остава почти непроменен (9-10%), достигайки до 120 млрд. USD за 2012 г. Тук вносът и износът са доста балансиранi както като стойност – съответно 62 и 58 млрд. USD, така и като ръст, макар че вносът се увеличава малко по-бързо от износа – съответно 28 и 32% средногодишно (стойности, близки до средния ръст по двата показателя за общата търговия на континента). До 2009 г. вкл. салдото е отрицателно (1-4 млрд. USD), а от 2010 г. се отчита положително измерение от около 4 млрд. USD за всяка година.

С 4 процентни пункта намалява и делът на търговията със САЩ, достигайки до 8,4% за 2012 г. Това се дължи най-вече на промяната в дела на износа – от 18% през 2003-2004 г., през 21% за 2004-2006 г., до само 10% през 2012 г., който общо е по-голям от този на вноса (около 6% за целия период). Докато вносът се е увеличил от 10 на 33 млрд. USD, ръстът при износа е от 34 до 69 млрд., като за 2006-2008 и 2009-2010 г. стойността му е значително по-висока (84-97 млрд. USD, достигайки 112 млрд. през 2008 г.). Търговският баланс е положителен през целия период, като за 2008 г. той е 89 млрд. USD, но през 2012 г. спада до 35 млрд. Средногодишният темп на нарастване на търговията е 9,6%, а вносът се повишава с 5 процентни пункта по-бързо, отколкото износа.

Сериозно се увеличава и търговията с Индия – от 7 до почти 70 млрд. USD. Тук износът нараства със 7 процентни пункта средногодишно по-бързо от вноса (стойностите са съответно 42 и 28 млрд. USD). Това се отразява и върху търговския баланс, който от минимални отрицателни нива за 2003-2005

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

достига до плюс 14 млрд. за 2012 г. Делът на търговията с Индия се повишава от 2 до 6%, като до 2005 г. износът е с двойно по-нисък дял от вноса, а през следващите години се изравнява и дори го задминава - през 2012 г. те са съответно 5,1 и 6,5% от общите внос и износ на континента.

Търговията с Япония и Русия заема относително по-малък дял от общите търговски потоци на континента (resp. 3 и 1%) - стойностите на вноса са съответно 13 и 10 млрд. USD, а на износа – 21 и 2,5 млрд. Трябва да се отбележи, че износът към Индия нараства почти толкова бързо, колкото този към Китай – 33% средногодишно, като салдото достига до близо 14 млрд. USD, докато при Русия то е с отрицателна стойност от 7 млрд.

Общата стойност на търговията с останалия свят се повишава с темп, близък до средния за континента, и през 2012 г. достига съответно до 146 и 120 млрд. USD за вноса и износа. За целия период делът на търговията е около 20%, като при вноса той е със 7-8 процентни пункта по-висок, отколкото при износа (съответно 23-26 и 16-19%), но през 2006-2008 г. разликата се увеличава до 11 процентни пункта.

Основните тенденции, характерни за всички РИО, са пренасочването на търговските потоци от ЕС и САЩ към Китай и Индия, макар че почти навсякъде ЕС запазва лидерската си позиция. При някои РИО това се отразява повече върху износа (ECCAS, SADC), при други – върху вноса (CEN-SAD, EAC, ECOWAS), а при трети – еднакво силно и върху двата показателя (COMESA, IGAD). Забелязва се спад в търговията през годините на кризата (2009-2010), който обаче впоследствие е наваксан. В общи линии нарастването на стойността на търговията на всички РИО с всички основни търговски партньори през 2012 г. е по-голямо от средното за света.⁶

Вътрешнообщностна търговия

Целта на икономическата интеграция е създаването на по-голям пазар, на който факторите на производството се използват по-ефективно и където страните-членки извличат повече ползи от търговията помежду си. Показател за успеха на дадена интеграционна схема е нарастването на обема на вътрешнообщностните търговски потоци. То показва доколко са ефективни режимите за либерализация на търговията вътре в общността, до каква степен самата интеграция допринася за развитието на страните-членки и колко и какви са реализирани ползи от създаването на търговия и отклоненията в нея. Затова тук ще бъде анализирана подробно вътрешнообщностната търговия на конкретните регионални икономически общности в Африка, които са признати за изграждащи блокове на АИО – като принос на отделните страни-членки на съответните РИО и като тенденции през периода 2003-2012 г.

⁶ За подробно изследване на географската структура на търговията на РИО в Африка вж. Маринов, Е. (2014). Географска структура на международната търговия на регионалните икономически общности в Африка. – Икономически изследвания, кн. 2, с. 69-98.

Общност на Сахел-сахарските държави (CEN-SAD)

През периода 2003-2012 г. делът на вътрешнообщностната търговия тук остава, общо взето, еднакъв – около 6%, като за 2012 г. той е 6,6%. Няма съществено изменение и при вноса, и при износа – съответно 6,2 и 6,9% през 2012 г., като и двата показателя нарастват с по 15,5% средногодишно, за да достигнат нива от 18 и 19 млрд. USD (табл. 2).

Таблица 2

Вътрешнообщностна търговия на CEN-SAD

Страны	Износ				Внос				Търговия	
	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2012 г. (млн. USD)	Дял от национал- ната търговия (%)
Общо	5215	19 283	6,9*	15,6	4994	18 112	6,2*	15,4	37 395	6,6*
Бенин	193	220	3,0	13,1	49	145	0,8	12,8	730	9,9
Буркина Фасо	348	449	4,3	10,0	278	122	0,7	-8,8	942	33,7
Гамбия	74	103	0,7	7,1	1	4	0,0	17,7	141	13,3
Гана	856	1042	16,3	15,5	144	462	2,6	13,8	3602	13,5
Гвинея-Бисау	60	40	0,4	1,8	13	67	0,4	20,2	137	27,7
Джибути	6	10	0,8	42,9	125	426	2,4	14,6	581	14,3
Египет	113	143	3,2	20,9	370	2899	16,0	25,7	3523	3,4
Кот д'Ивоар	601	1065	14,8	18,9	961	2720	15,0	12,3	5583	27,8
Либерия	37	60	0,6	14,3	10	45	0,2	18,2	167	1,1
Либия	564	501	15,6	20,5	421	1070	5,9	10,9	4083	5,4
Мали	299	428	4,3	12,1	12	29	0,2	10,0	864	29,4
Мароко	306	318	4,9	13,3	249	1058	5,8	17,4	1999	3,2
Нигер	171	154	2,3	11,1	82	212	1,2	11,1	654	34,6
Нигерия	355	759	8,9	19,2	1100	5516	30,5	19,6	7233	4,6
Сенегал	441	518	5,5	10,3	364	759	4,2	8,5	1822	18,0
Сиера Леоне	53	62	0,6	8,9	2	9	0,1	19,9	124	5,2
Сомалия	0	1	0,1	64,0	6	21	0,1	14,9	42	2,0
Судан	126	211	3,6	20,9	69	193	1,1	12,1	885	6,2
Того	83	96	1,6	15,9	236	441	2,4	7,2	753	7,7
Тунис	491	587	7,6	12,9	489	1885	10,4	16,2	3352	8,3
ЦАР	7	8	0,1	13,7	2	6	0,0	16,1	28	5,3
Чад	18	27	0,4	18,3	9	14	0,1	5,1	94	2,2

* От общата търговия на РИО.

Забележка: Няма данни за Еритреа (дял от общата търговия 0,3%).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

Най-голям принос във вътрешнообщностната търговия на CEN-SAD имат Нигерия (19%), Кот д'Ивоар (15%), Мали, Гана, Египет и Тунис (по около 10%), като общо тези 6 държави осъществяват около 3/4 от цялата вътрешнообщностна търговия. Водещо място при вноса заемат Нигерия, Египет и Кот д'Ивоар (общо 60%), а при износа – Гана, Либия и Кот д'Ивоар (общо 47%). Интересно е, че делът на Нигерия във вноса е над 30% и само 9% от износа, като общият търговски баланс на търговията на страната с останалите държави от CEN-SAD е около минус 4 млрд. USD. Най-бързо расте обемът на търговията на Египет (29,4% средногодишно), Сомалия (22%), Либия (20%), Мароко и Джибути (17%), а най-бавно – в Буркина Фасо и Гамбия (под 4%).

Въпреки че Нигерия има най-голям принос във вътрешнообщностната търговия (7,2 млрд. USD за 2012 г.), нейният дял от общата търговия на страната е доста нисък – едва 4,6%. В 9 от държавите-членки този дял е над средното за континента, като най-висок е в Нигер (35%), Буркина Фасо (34%), Мали, Кот д'Ивоар и Гвинея-Бисау (28-29%) – всички те членуват и в ECOWAS, и в едната от паричните зони в него (Западноафрикански икономически и паричен съюз).

CEN-SAD не успява да осъществи потенциалните ползи от интеграцията от гледна точка на вътрешнообщностната търговия. Въпреки че е над 2/3 от цялата търговия с Африка, търговията на страните-членки помежду им остава относително слаба, като освен това няма тенденция да нараства. Това показва, че политиките за либерализация на търговията на общността не се прилагат или са неефективни. Повечето от държавите, които имат голям дял на търговията с останалите членки на CEN-SAD, членуват и в други регионални интеграционни общини (ECOWAS, COMESA), в които интеграционните процеси са по-задълбочени, и търгуват основно с партньорите си в тях.

Общ пазар на Централна и Южна Африка (COMESA)

Тук обемът на вътрешнообщностната търговия за разглеждания период се увеличава 5 пъти, а делът ѝ – с 2 процентни пункта, достигайки 7% (вж. табл. 3). Със същата промяна и стойности са както вносът, така и износът, като и двата показателя нарастват с около 19% средногодишно – съответно със 7,5 млрд. и 8,5 млрд. USD. И в тази РИО вътрешнообщностната търговия е над половината от вътрешноконтиненталната (53%).

Около 2/3 от вътрешнообщностната търговия през 2012 г. реализират Замбия (17%), Египет (16%), ДР Конго (15%) и Кения (13%). Египет, Кения и Замбия са най-активни при вноса (общо 62%), а Замбия, ДР Конго и Либия – при износа (общо 47%).

Най-бързо се повишава вътрешнообщностният внос на ДР Конго (55%), където обемът на търговията от 170 млн. през 2003 г. се повишава до близо 3 млрд. USD през 2012 г., както и Сейшелските острови (69%), Замбия, Египет и Бурунди (по около 30% средногодишно). В няколко държави се наблюдава спад, като той е най-голям в Джибути (близо 5 пъти), която е и единствената държа-

ва в общността, където обемът на търговията намалява – от 205 млн. USD през 2003 г. на 136 млн. през 2012 г. При износа най-съществено средногодишно увеличение се наблюдава в Зимбабве (42%), Либия (32%), ДР Конго (31%), Замбия (24%) и Кения (19%).

Най-много ползи от интеграционния процес (като дял на вътрешнообщностната от националната търговия) извлечат Руанда (38%), Уганда и Бурунди (по 26%), Замбия и ДР Конго (по 25%).

Таблица 3

Вътрешнообщностна търговия на COMESA

Страни	Износ				Внос				Търговия	
	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2012 г. (млн. USD)	Дял от национал- ната търговия (%)
Общо	2203	10 890	6,9*	19,4	2004	9403	7,1*	18,7	20 292	7,0*
Бурунди	42	139	1,3	14,1	3	31	0,3	28,6	170	25,9
Коморски о-ви	13	27	0,2	8,8	1	1	0,0	2,8	28	9,3
ДР Конго	145	1661	15,3	31,1	25	1285	13,7	54,7	2946	24,5
Джубути	141	123	1,1	-1,5	64	13	0,1	-16,1	136	3,3
Египет	225	835	7,7	15,7	237	2480	26,4	29,8	3315	3,2
Етиопия	116	325	3,0	12,1	130	100	1,1	-2,9	425	4,3
Кения	155	714	6,6	18,5	810	1823	19,4	9,4	2537	10,8
Либия	126	1576	14,5	32,4	35	153	1,6	18,0	1729	2,3
Мадагаскар	69	202	1,9	12,7	52	38	0,4	-3,3	240	5,6
Малави	74	299	2,7	16,8	59	190	2,0	13,8	490	17,8
Мавриций	93	155	1,4	5,9	149	216	2,3	4,2	371	5,1
Руанда	123	476	4,4	16,2	3	121	1,3	52,0	598	38,4
Сейшелски о-ви	14	43	0,4	13,4	0	39	0,4	68,8	82	5,8
Судан	202	782	7,2	16,2	96	381	4,0	16,5	1163	8,1
Уганда	379	973	8,9	11,1	142	587	6,2	17,1	1560	26,5
Замбия	257	1873	17,2	24,7	88	1503	16,0	37,0	3376	24,7
Зимбабве	29	687	6,3	42,1	109	441	4,7	16,8	1127	16,7

* От общата търговия на РИО.

Забележка: Няма данни за Еритреа и Свазиленд (дял от общата търговия съответно 0,5 и 1,3%).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Делът на вътрешноконтиненталната търговия в COMESA все още е нисък, но показва постоянна тенденция към повишение, която е по-бърза от средното нарастващо на обема на търговските потоци за общността. Очевидно

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

е влиянието на задълбочаването на интеграционния процес - над половината от увеличаването на обема на вътрешнообщностната търговия се осъществява след 2009 г., когато в COMESA започва частично да действа митнически съюз.

Източноафриканска общност (EAC)

Въпреки че е най-малката РИО като обем на търговските потоци, общността е лидер в Африка по отношение на дела на вътрешнообщностната търговия – 11,1% през 2012 г. За разглеждания период обаче тук се отчита спад от 3,6 процентни пункта. Особено висок е дялът на вътрешнообщностния внос – почти 1/5, докато износа заема едва 8% и при него намалението спрямо 2003 г. е по-голямо – с 3 процентни пункта. За разлика от останалите РИО обаче в ЕАС стойността на вътрешнообщностната търговия се увеличава по-бавно от общата (съответно 2 и 3 пъти), а от своя страна вноса расте с по-слаби темпове от износа – съответно 11,6 и 14,1% средногодишно (табл. 4).

Таблица 4

Вътрешнообщностна търговия на ЕАС

Страны	Износ			Внос			Търговия			
	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2012 г. (млн. USD)	Дял от национал- ната търговия (%)
Общо	787	2582	8,0*	14,1	879	2355	19,8*	11,6	4937	11,1*
Бурунди	51	147	5,7	12,5	3	16	0,7	20,7	163	25,0
Кения	32	359	13,9	30,9	711	1567	66,5	9,2	1926	8,2
Руанда	118	495	19,2	17,3	1	29	1,2	41,6	524	33,6
Танзания	218	636	24,6	12,6	48	325	13,8	23,7	961	7,5
Уганда	369	944	36,6	11,0	115	418	17,7	15,4	1362	23,1

*От общата търговия на РИО.

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Най-голям дял от вътрешнообщностната търговия има Кения (39%), следвана от Уганда (28%) и Танзания (19%). Най-активно с останалите страни-членки търгуват Уганда и Руанда. Съпоставено с дела им в общата търговия на ЕАС, Уганда осъществява 16% от търговията на РИО и 28% от вътрешнообщностната, а Руанда – респ. 4 и 11%. Кения реализира две трети от вноса в общността, а най-големите износители са Уганда (36,6%), Танзания (24,6%) и Руанда (19,2%). Най-висок ръст при вноса отчита Руанда (42% средногодишно), а при износа – Кения (31%).

Лидери по отношение на дела на вътрешнообщностната търговия спрямо общата са Руанда (33,6%), Бурунди (25%) и Уганда (23,1%), докато в по-големите и по-отворени икономики на Танзания и Кения той е едва около 8%.

ЕАС е общността, в която интеграционният процес е най-задълбочен – създадена като митнически съюз, тя е единствената, където има действащ общ пазар. Това проличава от по-високите нива на вътрешнообщностна търговия в сравнение с останалите РИО. Намаляването на нейния дял е свързано най-вече с факта, че със създаването на тристранината зона за свободна търговия всички държави от на общността получават достъп до още по-голям пазар като членки или на COMESA, или на SADC. Така се повишава делът на вътрешноконтиненталната и особено на междуобщностната търговия с тези РИО, като той е най-високият в Африка – над 1/5 от общата търговия на ЕАС.

Икономическа общност на западноафриканските държави (ECCAS)

Тази общност е изключение от останалите РИО по отношение на вътрешнообщностната търговия. Държавите в нея търгуват помежду си изключително малко – едва 0,7% от общата търговия са между страните-членки. Вносът и износът са близки като стойност (съответно 690 и 526 млн. USD за 2012 г.), но делът на последния е малко по-висок (resp. 0,4 и 1,5%). Темпът на нарастване на вътрешнообщностните търговски потоци е почти два пъти по-бавен, отколкото при общата търговия на ECCAS (табл. 5).

Таблица 5

Вътрешнообщностна търговия на ECCAS

Страны	Износ			Внос			Търговия			
	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	2003-2012 г. рост, (%)	2012 г. (млн. USD)	Дял от национал- ната търговия (%)	
Общо	234	690	1,5*	12,7	164	526	0,4*	13,8	1216	0,7*
Ангола	10	56	8,1	20,7	2	6	1,1	13,1	62	0,1
Бурунди	1	5	0,7	15,6	0	10	1,9	45,4	15	2,3
Габон	75	256	37,1	14,6	21	68	12,9	14,0	324	2,4
ДР Конго	16	64	9,2	16,6	6	11	2,1	5,9	74	0,6
Екваториална Гвинея	2	8	1,2	16,6	0	1	0,1	3,6	8	0,0
Камерун	19	15	2,2	-2,1	111	336	63,8	13,1	351	3,0
Конго	38	39	5,7	0,4	19	81	15,4	17,7	120	0,8
Сао Томе и Принципи	2	7	1,0	14,5	0	0	0,0	14,6	7	6,8
ЦАР	21	69	10,0	14,1	4	14	2,7	14,4	83	15,7
Чад	50	171	24,8	14,6	0	0	0,1	16,4	171	4,1

* От общата търговия на РИО.

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

Най-голям дял във вътрешнообщностната търговия имат Камерун (29%), който е лидер във вноса (64%), и Габон (27%), който пък е пръв при износа (37%) с най-висок ръст по този показател (над 3 пъти). Сериозно увеличение на износа отбелязва и Чад (35% средногодишно), а на вноса – Бурунди (45%) и Конго (18%).

Единствените страни в общността, където вътрешноконтиненталната търговия е над 5%, са Сао Томе и Принципи (6,8%) и Централноафриканската република (15,7%), като в 4 от останалите държави този дял е под 1%.

Честите конфликти (вътрешни и външни), политическата нестабилност и недоверието между държавите в ECCAS могат да се разглеждат като основни причини за крайно неефективната и неуспешна политика на търговска интеграция в общността. Въпреки че има частично действащи зона за свободна търговия и митнически съюз, изключенията от тях са толкова много, че ECCAS очевидно не се разглежда от страните, членуващи в нея, като потенциална рамка за осъществяване на ползите от интеграционния процес.

Икономическа общност на западноафриканските държави (ECOWAS)

Делът на вътрешнообщностната търговия тук е относително висок – 8,3% за 2012 г. И в тази общност, както и в ЕАС, той намалява (от 10,6% през 2004 г. до 8,3% в края на периода), като особено рязък е спадът през 2011 г. (6,8%) спрямо 2010 г. (8,8%). Понижение на дела се наблюдава и при вноса, и при износа – при вноса той е 9,2% през 2004 г., едва 5,9% през 2011 г. и 7,2% през 2012 г., а при износа - 12,3 7,9 и 9,6% за съответните години. Стойността на вътрешнообщностната търговия пък нараства, макар и с 3 процентни пункта средногодишно по-бавно от средната за общността, като и по този показател износят изпреварва вноса с половин процентен пункт (вж. табл. 6).

Най-голям принос във вътрешнообщностната търговия имат Нигерия (31%), Кот д'Ивоар (25%) и Гана (15%). Над половината от регионалния внос е насочен към Нигерия, следвана от Кот д'Ивоар (27%). Най-значителен в износа е делът на Гана (26%), а на второ място са големите икономики на Кот д'Ивоар (24%) и Нигерия (13%). Най-бързо расте вносят на Сиера Леоне (26% средногодишно), Мали (19%) и Нигерия (19%), а износят – на Кот д'Ивоар (19%) и Нигерия (17%).

Най-активни във вътрешнообщностната като дял от общата национална търговия са страните-членки на Западноафриканския паричен съюз, Буркина Фасо, Кот д'Ивоар, Гвинея-Бисау, Мали, Нигер и Сенегал (18-33%), като изключение правят Бенин и Того (съответно 9 и 7%). В членуващите в Западноафриканската парична зона държави делът на регионалната търговия е значително по-нисък (1-7%), като той е най-висок в Гамбия и Гана (12%).

Таблица 6

Вътрешнообщностна търговия на ECOWAS

Страны	Износ			Внос			Търговия			
	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2012 г. (млн. USD)	Дял от национал- ната търговия (%)
Общо	3474	11 384	9,6*	14,1	3298	10 415	7,2*	13,6	21 799	8,3*
Бенин	187	541	4,7	12,5	45	142	1,4	13,7	682	9,2
Буркина Фасо	342	767	6,7	9,4	278	117	1,1	-9,2	884	31,6
Капе Верде	10	6	0,1	-5,4	0	0	0,0	17,1	6	0,8
Кот д'Ивоар	570	2719	23,9	19,0	957	2772	26,6	12,5	5491	27,4
Гамбия	65	117	1,0	6,6	1	4	0,0	18,4	121	11,4
Гана	822	2923	25,7	15,1	139	446	4,3	13,8	3369	12,6
Гвинея	61	229	2,0	15,8	57	14	0,1	-14,6	242	5,1
Гвинея-Бисау	59	64	0,6	0,8	14	68	0,6	18,9	131	26,6
Либерия	30	116	1,0	16,3	10	23	0,2	9,4	139	0,9
Мали	280	780	6,9	12,1	4	28	0,3	23,0	808	27,5
Нигер	157	402	3,5	11,0	82	211	2,0	11,1	613	32,5
Нигерия	362	1427	12,5	16,5	1092	5311	51,0	19,2	6738	4,3
Сенегал	398	939	8,3	10,0	388	843	8,1	9,0	1783	17,6
Сиера Леоне	53	114	1,0	8,9	1	8	0,1	26,2	122	5,1
Того	77	240	2,1	13,4	230	429	4,1	7,1	668	6,9

* От общата търговия на РИО.

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Обемът на вътрешнообщностна търговия в ECOWAS се увеличава постепенно, макар и делът слабо да намалява, което е свидетелство за по-голямото нарастване на търговските потоци на общността с външните партньори. Това може да се обясни донякъде с повишаването на цените на горивата, тъй като в ECOWAS членува най-големият износител на сиров нефт на континента – Нигерия, чийто износ е насочен предимно извън Африка. Особено ефективни при осъществяване на търговските ползи от интеграцията са страните-членки на по-стария и по-добре развит паричен съюз на франкофонските държави в рамките на общността – UEMOA. Очевидно е, че предприеманите мерки за търговска либерализация, свързани със създаването на общ пазар и свободно движение на факторите на производството, дават резултат, а предвиденото сливане на двета парични съюза в общността би допринесло още повече за развитието на интеграционния процес.

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

*Междуправителствен орган за развитие
(IGAD)*

Въпреки всички заявени намерения за интегриране на търговията на държавите в региона, за периода 2003-2011 г. делът на вътрешнообщностната търговия в тази общност спада съвсем леко – от 8 до 7,2% (вж. табл. 7). Това се отнася и за износа (от 8,4 до 5,2%), и за вноса (от 14 до 11,9%), който през целия период е с по-висок дял. За 2003-2011 г. той е с около 50% по-голям от този на износа, а през 2012 г. го надвишава повече от два пъти. Износът нараства малко по-бързо от вноса (с 1,5 процентни пункта средногодишно) и през 2012 г. достига нива от около 2,3 млрд. USD.

Най-съществен принос във вътрешнообщностната търговия има Кения (32%), на която се дължи повече от половината от вноса (55%), следвана от Уганда (23%) и Сомалия (14%), които пък са най-големите износители в IGAD (общо 71%). Въпреки че остава с относително нисък дял (9% за 2012 г.), най-голям ръст (25% средногодишно) при износа се отчита в Кения, докато вноса се увеличава най-бързо в Судан (38% средногодишно).

Най-съществен е делът на вътрешнообщностната от общата национална търговия в Сомалия (31%), Уганда (18%) и Джибути (13%), докато в най-допринасящата като стойност за вътрешнообщностната търговия страна – Кения, той е само 6%.

Таблица 7

Вътрешнообщностна търговия на IGAD

Страны	Износ			Внос			Търговия			
	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишен ръст, 2003-2012 г. (%)	2012 г. (млн. USD)	Дял от национал- ната търговия (%)
Общо	870	2296	5,2*	12,9	970	2288	11,9*	11,3	4585	7,2*
Джибути	138	81	3,9	-6,5	182	433	20,0	11,5	514	12,6
Етиопия	93	368	11,6	18,7	128	65	3,6	-8,1	433	4,4
Кения	21	124	8,8	24,5	543	1343	54,9	12,0	1467	6,2
Сомалия	187	636	31,4	16,5	1	3	0,1	16,9	639	31,1
Судан	73	151	4,9	9,6	23	305	11,8	38,4	456	3,2
Уганда	357	937	39,5	12,8	94	138	9,6	5,0	1075	18,2

* От общата търговия на РИО.

Забележка: Няма данни за Еритреа (дял от общата търговия 2,3%).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

IGAD не успява да осъществи потенциалните ползи от интеграцията от гледна точка на вътрешнообщностната търговия. Въпреки че заема над половината от цялата търговия с Африка, делът на търговията на страните-членки помежду им остава относително малък и не показва тенденция да нараства, което е знак за недостатъчност или неефективност на политиките за либерализация на търговията на общността. Повечето от държавите, които имат висок дял на търговията с останалите членки на IGAD, членуват и в други регионални интеграционни общини (EAC, COMESA, SADC), които са достигнали до по-висока степен на интеграция и търгуват основно с партньорите си в тях.

*Южноафриканска общност за развитие
(SADC)*

Стойността на вътрешнообщностната търговия тук е най-висока в сравнение с всички РИО в Африка – близо 45 млрд. USD за 2012 г. Нейният дял също е голям – 10,9% – почти колкото във водещата по този показател ЕАС. Делът на вътрешнообщностния износ е най-същественият на континента – 13,5%, а вносьт е 9%. И двата показателя нарастват по-бързо от средното за общността – съответно с 19 и 16% средногодишно. И тук през 2009 г. се наблюдава спад и при вноса, и при износа с около 25% спрямо 2008 г., който обаче е компенсиран още през 2010 г., и през 2012 г. техните стойности достигат съответно 22 млрд. и 23 млрд. USD (вж. табл. 8).

Най-значителен дял във вътрешнообщностната търговия има най-голямата икономика – Република Южна Африка (38%), която е лидер и при износа (25%), и особено при вноса (53%). Втора като дял в търговията е Замбия (16%), която е втора и при износа (20%) и трета при вноса, изпредварена със 165 млн. USD от Ангола (съответно 12,1 и 12,8% дял). С относително висок дял от вътрешнообщностната търговия (8-10%) са и Зимбабве (трети при износа с 15%), Ангола, Мозамбик и ДР Конго. Най-голям ръст при износа отбелязват ДР Конго и РЮА (по 29% средногодишно) и Зимбабве (26%), а при вноса – Ангола (120%), ДР Конго (59%) и Сейшелските острови (47% средногодишно).

Лидер сред икономиките в SADC по дял на вътрешнообщностната спрямо националната търговия с над две трети от търговията е Зимбабве (66%), следвана от Замбия (53%) и Малави, Мозамбик и ДР Конго (съответно с 38, 36 и 32%). Никоя от тези държави не членува в по-засилената форма на интеграция в общността – Южноафриканският митнически съюз (SACU), макар че реално на територията на SADC действа общ пазар (макар и формално да е отложен за 2015 г.), а на територията на SACU – икономически и паричен съюз.

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

Таблица 8

Вътрешнообщностна търговия на SADC

Страна	Износ			Внос			Търговия			
	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	2003 г. (млн. USD)	2012 г. (млн. USD)	Дял (%)	Средногодишн ръст, 2003-2012 г. (%)	2012 г. (млн. USD)	Дял от националната търговия (%)	
Общо	4880	23 211	13,5*	18,9	5663	21 633	9,0*	16,1	44 844	10,9*
Ангола	496	1543	6,6	13,4	2	2774	12,8	120,1	4317	4,7
ДР Конго	253	2556	11,0	29,3	19	1218	5,6	58,9	3774	31,4
Мадагаскар	148	389	1,7	11,3	66	96	0,4	4,4	485	11,4
Малави	368	800	3,4	9,0	86	243	1,1	12,2	1043	38,0
Мозамбик	698	2717	11,7	16,3	256	1444	6,7	21,2	4161	36,0
Мавриций	369	450	1,9	2,2	165	424	2,0	11,0	874	12,1
Сейшелски острови	54	86	0,4	5,2	1	29	0,1	46,8	115	8,2
РИОА	598	5801	25,0	28,7	3613	11357	52,5	13,6	17158	7,3
Танзания	447	891	3,8	8,0	94	358	1,7	16,1	1249	9,8
Замбия	1018	4602	19,8	18,2	423	2609	12,1	22,4	7212	52,8
Зимбабве	431	3377	14,5	25,7	939	1080	5,0	1,6	4457	65,9

* От общата търговия на РИО.

Забележка: Няма данни за Ботсвана, Лесото, Намибия и Свазиленд (дял от общата търговия съответно 3,3; 0,9; 2,6 и 0,9%).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

SADC, в която членува най-голямата африканска икономика - РИОА, е лидер във вътрешнообщностната търговия на континента като стойност и съвсем близо до заемащата първо място като дял РИО – ЕАС. През разглеждания период обемът на търговията нараства драстично. В общността членуват държавите с най-високи стойности на вътрешнообщностната спрямо националната търговия. SADC е единствената общност, която успява освен да преодолее бързо кризата от 2009 г., характерна за всички РИО, но и да увеличи не само стойността, а и дела на регионалната търговия с повече от 50% през следващия период до 2012 г. Ясните политически ангажименти, обуславящи развитието на интеграционния процес в тази общност, продиктувани от централното място на РИОА, а също и точно определените схеми за разпределение на ползите от интеграцията допринасят както за по-бързото задълбочаване на интеграционния процес, така и за ефективното прилагане на механизмите на търговска либерализация и осъществяване на ползите от интеграцията, особено в аспекта им на създаване на търговия.

*

Като цяло нивата на вътрешнообщностната търговия на африканските РИО са относително ниски (1-11% от общия обем на търговията), което свидетелства за недотам доброто изпълнение на поетите от страните-членки ангажименти за премахване на тарифните и нетарифните ограничения, произтичащи най-вече от опасенията им относно разпределението на ползите от интеграцията. Най-активно участващи във вътрешнообщностната търговия са големите икономики в отделните РИО. От направения анализ ясно се вижда, че колкото по-напреднал и задълбочен е интеграционният процес, т.е. колкото по-големи са институционализираните политически ангажименти, поети от държавите-членки, толкова по-високи са нивата на вътрешнообщностната търговия, а оттам – и по-ефективно се осъществяват ползите от интеграцията.

На практика увеличаването на вътрешнообщностната търговия може да се постигне чрез структурна диверсификация на производството, каквато някои страни вече реализират успешно, преориентирани се към обработени изделия (най-силният пример в това отношение е РЮА). Това може да бъде разглеждано като начало на така необходимото преструктуриране на производството, на базата на което да се разширява взаимно изгодната търговия между африканските държави и РИО.

Използвана литература:

- ECA. (2010). Assessing Regional Integration in Africa IV. Enhancing Intra-African Trade. Addis Ababa.
- ECA. (2011). Progress on Regional Integration in Africa. Adis Ababa.
- ECA. (2012). Assessing Regional Integration in Africa V. Towards an African Continental Free Trade Area. Addis Ababa.
- ECA. (2013a). Economic Report on Africa 2013. Adis Ababa.
- ECA. (2013b). Best Practices in Regional Integration in Africa. Adis Ababa.
- ECA. (2013c). Report on International and Intra-African Trade. Adis Ababa.
- OECD. (2013a). Development Aid at a Glance, Statistics by Region, Africa. OECD Publishing.
- OECD. (2013b). OECD Economic Outlook 2013. OECD Publishing.
- UNCTAD. (2013). The Least Developed Countries Report 2013. United Nations Publications.
- WTO. (2013). International Trade Statistics 2013. WTO. Geneva.

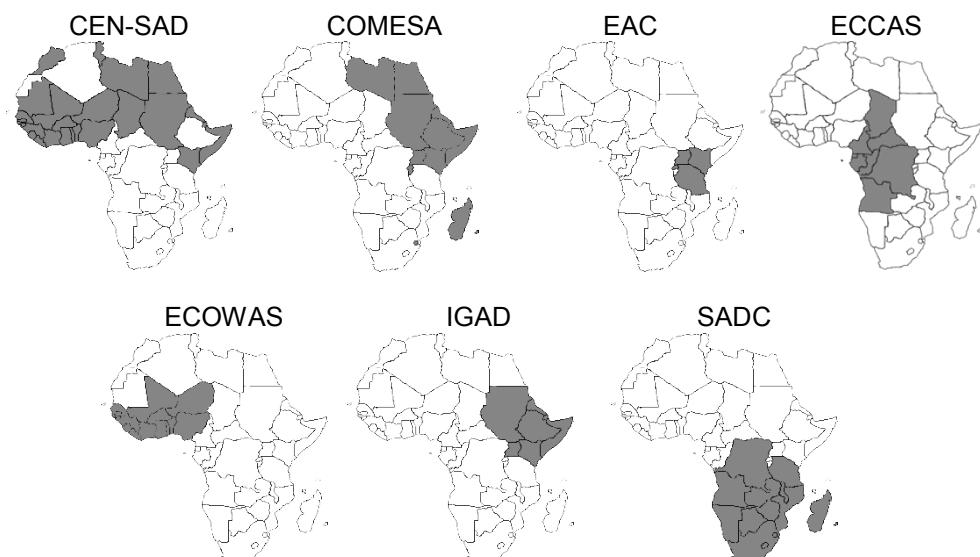
Статистически източници:

- World Bank, <http://databank.worldbank.org/>
- UNcomrade for WITS, <http://wits.worldbank.org/>
- IMF DOTS, <http://elibrary-data.imf.org/>

Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси...

Приложение

Регионални интеграционни общини в Африка



Държави-членки на избраните РИО

Общност на Сахел-Сахарските държави (CEN-SAD): Бенин, Буркина Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, Египет, Еритреа, Капе Верде, Кения, Коморски острови, Кот д'Ивоар, Либерия, Либия, Мали, Мавритания, Мароко, Нигер, Нигерия, Сао Томе и Принципи, Сенегал, Сиера Леоне, Сомалия, Судан, Того, Тунис, Центральноафриканска република, Чад

Общ пазар за Източна и Централна Африка (COMESA): Бурунди, ДР Конго, Джибути, Египет, Еритрея, Етиопия, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморски острови, Либия, Мадагаскар, Малави, Мавриций, Руанда, Сейшели, Судан, Свазиленд, Уганда

Източноафриканска общност (EAC): Бурунди, Кения, Руанда, Танзания, Уганда

Икономическа общност на държавите от Централна Африка (ECCAS): Ангола, Бурунди, ДР Конго, Екваториална Гвинея, Габон, Камерун, Конго, Сао Томе и Принципи, Центральноафриканска република, Чад

Икономическа общност на държавите от Западна Африка (ECOWAS): Бенин, Буркина Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Капе Верде, Кот д'Ивоар, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сиера Леоне, Того

Междуправителствен орган за развитие (IGAD): Джибути, Еритреа, Етиопия, Кения, Сомалия, Судан, Уганда

Южноафриканска общност за развитие (SADC): Ангола, Ботсвана, ДР Конго, Лесото, Мадагаскар, Малави, Мавриций, Мозамбик, Намибия, РЮА, Сейшели, Свазиленд, Танзания, Замбия, Зимбабве

26.V.2014 г.

Eduard Marinov, PhD

INTRAREGIONAL TRADE AS AN INDICATOR OF THE EFFECT OF INTEGRATION PROCESSES – THE CASE OF AFRICAN REGIONAL ECONOMIC COMMUNITIES

The paper analyses the dynamics of trade flows and the trends in trade patterns of intraregional trade of African countries and regional economic communities. The study presents the main import and export destinations both in inter- and intraregional terms thus outlining the trends in African countries' and Regional economic communities' export and import for the period 2003-2012 and trying to draw some conclusions on the realization of potential benefits of integration.

JEL: F15; N77

African countries and their regional economic communities (RECs) try to achieve integration through free trade, creation of customs unions and organization of common markets. The ultimate goal is the merger of these integration communities in an African common market and the creation of the African Economic Community (AEC) with economic, monetary, social and sectorial policies common for the whole continent. The creation of such a market would strengthen the economic independence and the position of African economies within the global economy.

In this regard, African countries and the institutions of their integration entities must work to expand the volume of total trade, as well as the trade flows among themselves, using the means of trade liberalization. The establishment of functioning free trade areas and customs unions is compulsory. This shall be done through common strategic actions to remove tariff and non-tariff barriers to trade and through the adoption of common customs tariffs to third countries.

Trade is a major contributor to the revenues of most developed and developing countries. It allows them to specialize and to export goods produced more efficiently at the expense of other products that could be imported cheaper than their own production costs. International trade is also a way for acquisition of fixed assets, equipment, materials and processed goods that are critical to economic growth. Trade is one of the main drivers of growth and a means to achieve development, thus the elimination of barriers to it would only help increase its positive effects. These are the reasons why free trade is regarded as an important tool to overcome such barriers and to promote higher levels of interexchange among African countries.

Currently there are 16 RECs in Africa. The study discusses those regional economic communities that are recognized by the African Union (AU) as building blocks of the African Economic Community¹ – the Community of Sahel-Saharan

¹ For information on the member countries of each REC, see the Annex.

States (CEN-SAD), the Common Market for Eastern and Central Africa (COMESA), the East African Community (EAC), the Economic Community of Central African States (ECCAS), the Economic Community of West African States (ECOWAS), the Intergovernmental Authority on Development (IGAD) and the South African Development Community (SADC).²

The time frame of the study is a 10 years' period – 2003-2012.³ Data on international trade are from IMF's Direction of Trade Statistics. Import data are CIF, export data are FOB. There are no data for the international trade of Botswana, Eritrea, Lesotho, Namibia and Swaziland – the total share of those countries in African trade is 2,5%, it varies in the different RECs, being higher only for SADC – 7,6%. All shares, growth rates, the total volume of trade and the total data on RECs are calculated by the author based on import and export data for individual countries.

The main aim of the paper is to prove that in the case of African RECs there is a relation between the stage of integration among member states (i.e. how deep the integration process is) and the volume and share of intraregional trade (i.e. if the positive effects of regional integration are effectively utilised) based on the dynamics and volume of intraregional trade. The article does not have an ambition to formally demonstrate the strength or the direction of this causal relation, but just to show that there is one in the case of African RECs.

The process of regional economic integration in Africa

Although it is a stated priority goal of state and government leaders since the early year of independence in the middle of the XX century, the process of political integration in Africa is progressing slowly, mainly due to lack of political will on the part of African countries. In the sphere of economic integration, which has a much shorter history, achieved results, albeit insufficient against the stated objectives, are significantly more.

The Treaty for establishment of the African economic community (TAEC) is signed in 1991 and comes into force in 1994. It establishes the AEC as a part of the African union (AU). The Treaty defines six stages that should be completed for the gradual creation of the AEC for a period of 34 years (TAEC, Art. 6). The Treaty adopts an integration approach that to a great extent depends on the success of integration processes of the regional economic communities. The Treaty explicitly states that the AEC will be established mainly based on coordination and gradual integration of the activities of existing RECs. Thus RECs are defined as the building blocks of the AEC. The idea of this stage approach is that integration should firstly

² As the Maghreb Union (UMA) in fact is not a part of the AEC (for it has not signed the Protocol on Relations yet) even though it is officially recognized as such, it will not be discussed in the current paper.

³ For IGAD 2012 will not be considered as there is no data for the fully independent South Sudan as of 2011 which it is the main fuel exporter in the community and thus the lack of data biases the statistical picture with over 10 Billion USD, of which over 90% is in exports.

be provided at a regional level through the creation and strengthening of the RECs which in a certain moment will merge into the AEC.

The *first* stage includes the strengthening of existing RECs and creation of new ones where there are no existing RECs and should last till 1999 (TAEC, art. 6). At the time when the TAEC came into force in Africa existed UMA, COMESA, ECOWAS, ECCAS and SADC which included all countries on the continent. Until 2001 the General Assembly of AU accepted three more communities – IGAD, CEN-SAD and EAC. In 2006 a decision was made that no other RECs will be acknowledged as building blocks of the AEC.

The *second* stage was meant to last 8 years with the objective RECs to decrease or abolish tariffs, quotas and other restrictions to intraregional trade. Together with this is envisaged coordination of policies in the areas of trade, finance, transport, communications, industry and energy as well as coordination and harmonization of the activities of existing RECs (TAEC, art. 6). There is a progress in the strengthening of many REC sectors and despite the challenges the efforts are directed towards the requirements of the second stage of AEC establishment.

The *third* stage should be completed till 2017 and envisages all trade barriers to be abolished through the creation of free trade areas in the RECs and the enforcement of common customs tariffs through the creation of customs unions (CU). Almost all RECs have completed the third stage to some extent except UMA, IGAD and CEN-SAD. Differing from all other RECs, the CU is the first step of the creation of the EAC (in 2005). Progress towards the accomplishment of the third stage of the establishment of AEC is satisfactory, though for the communities that have not accomplished the set goals in periods of relative tranquillity the future accomplishment will be hampered by the current conflicts as in the case with UMA.

The *fourth* stage is to be completed until 2019 and the goal is the establishment of an African Customs Union through harmonization of the common customs tariffs of all RECs. As a positive step towards the completion of this objective could be seen the creation of the tripartite FTA between COMESA, SADC and EAC in 2008 through which the three communities abolish trade barriers among themselves.

No progress has been made in completing the *fifth and sixth* stage – the establishment of an African common market and of a continental economic and monetary union. These stages should be completed respectively in 2023 and 2028. The seven recognised by the AU as pillars for the establishment of an African Economic Community are at different stages of the integration – some of them still cannot form Free trade areas (FTA) and remain only with acting Preferential trade agreements (PTA) (CEN-SAD, ECCAS, IGAD), others have acting FTAs and acknowledged obligations for the creation of Customs unions (CU) that are partially functioning (COMESA, SADC), ECOWAS has an almost complete common customs tariff, while the EAC which was created as a CU has an almost complete Common market (CM) (see Table 1).

Table 1
Main data on selected RECs

Indicators	CEN-SAD	COMESA	EAC	ECCAS	ECOWAS	IGAD	SADC
Stage of integration	PTA	FTA	CM	PTA	CU	PTA	CU (partial)
Member states	23	19	5	10	15	7	15
LCDs	16	11	5	6	12	6	8
Area (mln. sq. km)	13 427	11 603	1823	6640	5115	5210	9862
Area (% of Africa)	50,9	38,6	6,1	22,0	13,9	17,3	32,8
Population (mln.)	508	459	149	121	340	226	286
Population (% of Africa)	53,5	42,9	13,6	13,3	14,1	20,4	27,0
Population density	37,8	39,5	81,5	18,2	66,4	43,3	29,0
Employment	33,1	38,0	43,3	38,3	33,4	40,1	36,7
GDP (mln. USD)	934 084	577 740	98 396	200 737	419 150	166 164	648 253
GDP (USD p.c.)	1838,4	1259,6	662,1	1662,6	1233,9	736,4	2269,6
GNI (mln. USD)	891 064	561 737	94 761	173 503	392 322	160 629	624 503
Trade (mln. USD)	562 755	303 298	50 735	171 910	267 585	61 006	421 429
Trade (% of Africa)	45,8	24,7	4,1	14,0	21,8	5,0	34,3
Imports (% of БВП)	29,7	29,9	36,7	24,8	26,5	27,5	33,0
Exports (% of БВП)	30,5	22,6	14,9	60,8	37,3	9,2	32,0
Trade balance (mln. USD)	7609	-41 868	-21 473	72 298	45 414	-30 318	-6370

Source: World DataBank, UNcomtrade and own calculations.

The great differences among the countries within the CEN-SAD as GDP per capita and as general economic conditions (GDP, GNI) and population are not encouraging for the successful development of integration processes. This conclusion is reinforced by the fact that the countries within the community demonstrate radically different degrees of integration in international trade and openness of their economies. Moreover, CEN-SAD is somewhat burdened by the large differences in the cultural and historical development of the countries within it. The conclusion regarding the weak prospects for the development and deepening of integration has been confirmed, as besides the lack of political will, the membership of all member states other, in most cases more developed integration communities only emphasizes the differences in their economic goals.

COMESA does not have great prospects for success of the integration process due to significant differences in the levels of GDP per capita. This conclusion is confirmed by the size of the countries - both as population and as economies. The data show that there is a varying degree of openness of the countries in COMESA to trade and integration in international trade, which is a prerequisite for various benefits of integration for each of them, and this in turn is a major barrier to the development and deepening of the integration process. Opportunities for success of integration within COMESA are weak as the aims of individual countries are similar,

but not identical, and the political will to implement them cannot be assessed as strong.

EAC is the community where integration processes are the most thorough and most developed. This confirms the hypothesis that countries with similar GDP per capita have higher chances of successful integration among them. Moreover, the countries of the community are close as cultural and historical heritage, which further supports the integration process. *EAC* is the only community in Africa in which the member states have identical economic objectives and strong political will to achieve them, which can be also supported by the fact that with few exceptions the stated political and economic objectives are met on time.

ECCAS is the community that perhaps most clearly demonstrates that size matters for the integration process. Differences in the size of countries (both physical, demographic and economic) are so large that the process of integration in the community is almost stopped. The many conflicts in the region in recent years also contribute to this, which shift the attention of governments from achievement of economic integration goals towards making the *ECCAS* a peacekeeping organization and forum for negotiations. This shift of policy efforts and the distancing from the economic objectives set the *ECCAS* gives it little potential for success.

Although the countries in *ECOWAS* can hardly be described as identical both as size (population, GDP per capita), as well as as trade features, the process of integration in the community is one of the fastest developing in Africa. Although there have been some delays, here, as in the case of *EAC*, there is a strong political will to achieve the objectives, which helps deepen the integration process despite linguistic and historical differences between countries.

Overall the countries in *IGAD* are quite closed and unintegrated in international trade, but unlike the situation in *ECCAS*, they are close from the point of view of size of economies. Nevertheless, here the integration process has stopped in general. This is due to the fact that the member states of *IGAD* are part of more advanced integration communities – *COMESA* and *EAC*, which leads to weak political will to develop integration within the community. Hence the conclusion that perhaps the most important factor for the development of integration among developing countries is the political will. The lack of such and the participation of countries in other communities with different goals and levels of development are the two reasons for *IGAD* to have weak potential for deepening and development of integration processes.

Within *SADC* there are more countries that are at a relatively higher stage of economic development (comparable to other RECs). That, together with the fact that the two largest economies (South Africa and Angola) produce interdependent products, are good prerequisites for the deepening of the integration processes. This contributes to the common, though not too pleasant, history, especially in terms of administrative and institutional culture. The stable development of the integration process within the *SADC* does not confirm the hypothesis of the relationship between the size of the integrating countries (as economies and population), the uniformity of the characteristics of consumption (GDP per capita) and the success of integration.

The member countries of SADC have close or identical economic objectives and political will to implement them, which gives it a high rating in terms of the opportunities for success of the integration scheme.

Main trends of international trade of African RECs

Africa's overall exports value in 2012 is 637 Billion USD and the import's value is 527 Billion USD, while the increase of both for the selected period is almost the same – just over 3 times or an average annual increase of 15%. The continent's main export commodities are fuels and minerals with 2/3 share in exports and about 85% of this are fuels. Moreover the average annual growth of exports is highest among all goods (19%) and the export value increases over 4 times for 2002-2011. Fuels are also the main reason for Africa's positive trade balance because besides them a slight positive balance is observed only in clothing (2,5 Billion USD). Africa is highly dependent on manufactures import which represents nearly 2/3 of the total export value and almost half of it is import of machinery and transport equipment (48%). However there is a positive trend – manufactures and machinery and transport equipment imports increase slower than overall exports (respectively 13 and 12% average annual growth). Textiles and clothing have a relatively low share in the continent's trade – below 2% and lowest growth (5 and 9% average annual increase respectively), while exports increase significantly slower than imports (with over 5 percentage points for both).

Africa's heavy dependence on primary commodities as a source of export earnings of that continues in the last decade is higher than in all other developing regions and leads to the continent remaining vulnerable to market vagaries and weather conditions. The analysis confirms the thesis that price volatility, arising mainly from supply shocks results in decrease of incomes, investment and development pace and increase of indebtedness and poverty in Africa. The relatively static export commodity structure of African countries illustrates the lack of significant economic restructuring not only in the last decade but during the whole postcolonial period.

This is obvious from the fact that only in 14 African countries the top three trade products have a share of under 1/2 of exports and only in 4 – Uganda, Tunisia, Morocco and Madagascar – this share is under 1/3. On the contrary, in 17 countries the top three products have a share of over 80% of all exports, of which in 9 it is over 94%.⁴

Most of the goods traded by African RECs have low value added, as they include mainly raw materials (mostly fuels and agricultural products). Africa imports manufactures from countries from outside the continent thus supporting their industrialization instead of its own. In all African RECs the same trends are observed, that are typical for the continent as a whole – export of primary commodities and import of manufactures, and moreover – one and the same. This is an evidence that the RECs do not utilize the merchandise trade benefits of economic integration

⁴ These are Algeria, Congo, Eritrea, Equatorial Guinea, Gabon, Guinea-Bissau, Libya, Angola and South Sudan, and in the last two the most traded product (crude oil) has a share of 99% of all exports.

in terms of the opportunities for restructuring their economies so that they could use their comparative advantages.⁵

African countries' and RECs' main trade flows are highly dependent on their historical ties with the rest of the world and especially with Europe. Over 80% of all African exports are directed towards markets outside the continent. Similar is the share of imports coming from external sources.

Although the EU is the main trading partner of African economies its share in their trade flows declines from 48 to 33% for the period under consideration. The value of trade increases from 170 to 400 Billion USD but the average annual growth is by almost 5 percentage points lower than the average for the continent (respectively 9,9 and 14,6%). Imports for the EU increase with 1 p.p. slower than exports. The trade balance is positive for the whole period and increases from 35 to 47 Billion USD in 2012. For the same year the value of imports and exports are respectively 176 and 224 Billion USD. The only moment in which the share of both imports and exports remains the same is in the crisis years 2008 and 2009 (about 40%). In the following year (2010) however with the beginning of the EU sovereign debt crisis both values decrease with 5 p.p. and until the end of the analysed period they decline to respectively to 32 and 34%.

China has the highest growth in the value of trade for the period (10 times, 180 Billion) and by 2012 it reaches 198 Billion USD. Here imports increase more slowly than exports – by 5 percentage points annual average (respectively with 75 and 105 Billion USD), and the values for 2012 are respectively 85 and 113 Billion USD. The increase both of imports and exports is constant throughout the period – both as values and as a share of trade flows, which in 2012 rose to respectively 15 and 17%. During this period, the trade balance of African economies with China has certain interesting features – for 2003-2010 it is almost zero (positive and negative values up to 5 Billion USD), while in 2011 it rose sharply to reach a positive dimension of 28 Billion in 2012.

The share of intra-continental trade in Africa during the period remains almost unchanged (9-10%), reaching a value of 120 Billion USD in 2012. Imports and exports are fairly well balanced in terms of value – respectively 62 and 58 Billion USD, as well as of growth, although imports grew slightly faster than exports – respectively 28 and 32% average annual growth. These values are close to the average growth of both indicators for the continent. Until 2009 the balance is negative (1-4 Billion USD), and since 2010 it has a positive dimension of about 4 Billion USD each year.

Trade with the United States decreases by 4 percentage points reaching 8,4% in 2012. This is mostly due to the change in the share of exports – from 18% in 2003-2004, 21% in 2004-2006, to only 10% in 2012, which is generally greater than that of imports (about 6% for the whole period). While imports have increased from 10 to 33 Billion USD, growth in exports is from 34 to 69 Billion, with significantly higher values in

⁵ For an analysis of African RECs' international trade commodity structure and the processes of production structure change and trade and production diversification and their impact on integration processes, see Marinov, E. (2013). International trade commodity structure of African regional integration communities. - Economic Thought Journal, N 4, p. 135-151.

2006-2008 and 2009-2010 (84-97 Billion USD, reaching 112 Billion in 2008). The trade balance is positive throughout the period, with highest value in 2008 – 89 Billion USD, but in 2012 it fell to 35 Billion. The average annual growth rate of trade is 9,6%, and imports increased by 5 percentage points faster than exports.

Trade with India grows significantly – from 7 to almost 70 Billion USD. Here exports increased by 7 percentage points annually faster than imports (with values of respectively 42 and 28 Billion USD). This is reflected in the trade balance which has minimum negative levels for 2003-2005, and reaches a positive value of 14 Billion in 2012. The share of trade with India increased from 2 to 6%. Until 2005 exports have twice lower share than imports, but in recent years exports even surpassed imports – in 2012 they were respectively 5,1 and 6,5% of the total import and export of the continent.

Trade with Japan and Russia has a relatively smaller share of total trade flows (respectively 3 and 1%) – import values are 13 and 10 Billion USD, and exports - 21 and 2,5 Billion. It should be noted that exports to Japan grew almost as fast as those to China – 33% annual average, and the balance increased to nearly 14 Billion USD, while with Russia it has a negative value of 7 Billion.

The total value of trade with the rest of the world is growing at a rate close to the average for the continent, and in 2012 it reaches respectively 146 and 120 Billion USD for imports and exports. For the entire period, the share of trade is about 20%. Imports have a 7-8 percentage points higher share than exports (respectively 23-26 and 16-19%), but in 2006-2008 the difference increased up to 11 p.p.

The main trends observed in all RECs are the shift of trade flows from the EU and the U.S. to China and India, although in almost all communities the EU maintains its leading position as trade partner. In some communities this affects more the exports (ECCAS, SADC), in others – the imports (CEN-SAD, EAC, ECOWAS), and in third – both (COMESA, IGAD). There is a decline in trade during the crisis years (2009-2010) which, however, is subsequently compensated. The overall growth in the value of trade in all RECs with all major trading partners in 2012 is higher than the world average.⁶

Intraregional trade

The goal of economic integration is the creation of a larger market in which factors of production are more efficiently used and where member states derive more benefits from mutual trade. The most obvious indicators of the success of an integration scheme are the volume and the increase in intraregional trade flows. They show how effective are the regimes for trade liberalization within the community and the extent to which integration itself contributes to the development of the member states, as well as how much and what are the benefits realized from trade creation

⁶ For a comprehensive study on RECs' direction of trade and main trade partners, see Marinov, E. (2014). International Trade Geographic Structure of African Regional Economic Communities. - Economic Studies Journal, Book 2, p. 69-98 (*in Bulgarian*).

and trade diversion effects. Therefore this section analyses the intraregional trade of the regional economic communities in Africa that are recognized as building blocks of AEC – in terms of the contribution of the member states of the respective RECs as well as of trends for the period 2003-2012.

Community of Sahel-Saharan States (CEN-SAD)

For the period 2003-2012 the share of intraregional trade of EN-SAD remains generally the same – about 6%, and for 2012 it is 6,6%. There is no significant change both in imports and exports – 6,2 and 6,9% for 2012, both indicators increasing by 15,5% on average to reach the 2012 levels of respectively 18 and 19 Billion USD (Table 2).

Table 2

CEN-SAD intraregional trade

Country	Exports				Imports				Total trade	
	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2012 (Mln USD)	Share of country's total trade (%)
<i>Total</i>	5215	19 283	6,9*	15,6	4994	18 112	6,2*	15,4	37 395	6,6*
Benin	193	585	3,0	13,1	49	145	0,8	12,8	730	9,9
Burkina Faso	348	821	4,3	10,0	278	122	0,7	-8,8	942	33,7
CAR	7	22	0,1	13,7	2	6	0,0	16,1	28	5,3
Chad	18	80	0,4	18,3	9	14	0,1	5,1	94	2,2
Cote d'Ivoire	601	2863	14,9	18,9	961	2720	15,0	12,3	5583	27,8
Djibouti	6	155	0,8	42,9	125	426	2,4	14,6	581	14,3
Egypt	113	624	3,2	20,9	370	2899	16,0	25,7	3523	3,4
Gambia, The	74	137	0,7	7,1	1	4	0,0	17,7	141	13,3
Ghana	856	3140	16,3	15,5	144	462	2,6	13,8	3602	13,5
Guinea-Bissau	60	71	0,4	1,8	13	67	0,4	20,2	137	27,7
Liberia	37	122	0,6	14,3	10	45	0,2	18,2	167	1,1
Libya	564	3013	15,7	20,5	421	1070	5,9	10,9	4083	5,4
Mali	299	835	4,3	12,1	12	29	0,2	10,0	864	29,4
Morocco	306	941	4,9	13,3	249	1058	5,8	17,4	1999	3,2
Niger	171	442	2,3	11,1	82	212	1,2	11,1	654	34,6
Nigeria	355	1717	8,9	19,2	1100	5516	30,5	19,6	7233	4,6
Senegal	441	1063	5,5	10,3	364	759	4,2	8,5	1822	18,0
Sierra Leone	53	115	0,6	8,9	2	9	0,1	19,9	124	5,2
Somalia	0	21	0,1	64,0	6	21	0,1	14,9	42	2,0
Sudan	126	692	3,6	20,9	69	193	1,1	12,1	885	6,2
Togo	83	312	1,6	15,9	236	441	2,4	7,2	753	7,7

* Of REC total trade.

Note: No data for Eritrea (share of total REC trade 0,3%)

Source: IMF DOTS and own calculations.

The largest contribution to intraregional trade of CEN-SAD have Nigeria (19%), Côte d'Ivoire (15%), Mali, Ghana, Egypt and Tunisia (about 10%) – together these six countries carry out about 3/4 of the total intraregional trade. Leaders in imports are Nigeria, Egypt and Côte d'Ivoire (60%) and in exports – Ghana, Libya and Côte d'Ivoire (47%). Interestingly, the share of imports in Nigeria is over 30% and this in exports – only 9%, thus the trade balance of the country's trade with the rest of the CEN-SAD is about minus 4 Billion USD. Fastest-growing volume of trade is observed in Egypt (29,4% average), Somalia (22%), Libya (20%), Morocco and Djibouti (17%), while slowest – in Burkina Faso and Gambia (under 4%).

Although it has the largest contribution to intraregional trade (7,2 Billion USD in 2012) Nigeria's share of intraregional trade in the total trade of the country is quite low – only 4,6%. In 9 member states this share is above the average for the continent being highest in Niger (35%), Burkina Faso (34%), Mali, Ivory Coast and Guinea-Bissau (28-29%) – all of these countries are also members of ECOWAS, and of one of the monetary areas in it (the West African Economic and Monetary Union – UEMOA).

CEN-SAD fails to realize the potential benefits of integration in terms of intraregional trade. Although it is more than two thirds of all trade with Africa, trade between member states remains relatively weak and there is no tendency for it to increase. This suggests that the trade liberalization policies of the community are not applied or are ineffective. Most of the countries that have a large share of trade with other members of the CEN-SAD are also members of other RECs (ECOWAS, COMESA), where integration processes are deeper, thus they trade mainly with partners in them.

*Common Market for Eastern and Central Africa
(COMESA)*

Here the volume of intraregional trade for the period increased five times, and its share – by 2 percentage points, reaching 7%. The same increase of share and values is observed both in imports and exports, both indicators increasing by about 19% annually and by respectively 7,5 Billion and 8,5 Billion USD. In this community, intraregional trade is more than half of all intra-African trade (53%) (see Table 3).

Around two thirds of intraregional trade in 2012 is carried out by Zambia (17%), Egypt (16%), the DR Congo (15%) and Kenya (13%). Egypt, Kenya and Zambia are the most active in imports (62% total) while Zambia, Congo and Libya – in exports (47% total).

The fastest increase on intraregional imports is observed in DR Congo (55%), where the volume of trade rose from 170 million in 2003 to nearly 3 Billion USD in 2012, the Seychelles (69%), Zambia, Egypt and Burundi (by about 30% annually). Several countries experienced a decline, the largest in Djibouti (about 5 times), which is the only country in the community where the volume of trade decreased – from 205 million USD in 2003 to 136 million in 2012. In exports the most significant increase was observed in Zimbabwe (42%), Libya (32%), DR Congo (31%), Zambia (24%) and Kenya (19% average annual growth).

Most benefits of the integration process (as a share of intraregional of total national trade) obtained Rwanda (38%), Uganda and Burundi (by 26%), Zambia and DR Congo (25%).

Table 3

COMESA intraregional trade

Country	Exports				Imports				Total trade	
	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2012 (Mln USD)	Share of country's total trade (%)
<i>Total</i>	2203	10 890	6,9*	19,4	2004	9403	7,1*	18,7	20 292	7,0*
Burundi	42	139	1,3	14,1	3	31	0,3	28,6	170	25,9
Comoros	13	27	0,2	8,8	1	1	0,0	2,8	28	9,3
Congo, DR	145	1661	15,3	31,1	25	1285	13,7	54,7	2946	24,5
Djibouti	141	123	1,1	-1,5	64	13	0,1	-16,1	136	3,3
Egypt	225	835	7,7	15,7	237	2480	26,4	29,8	3315	3,2
Ethiopia	116	325	3,0	12,1	130	100	1,1	-2,9	425	4,3
Kenya	155	714	6,6	18,5	810	1823	19,4	9,4	2537	10,8
Libya	126	1576	14,5	32,4	35	153	1,6	18,0	1729	2,3
Madagascar	69	202	1,9	12,7	52	38	0,4	-3,3	240	5,6
Malawi	74	299	2,7	16,8	59	190	2,0	13,8	490	17,8
Mauritius	93	155	1,4	5,9	149	216	2,3	4,2	371	5,1
Rwanda	123	476	4,4	16,2	3	121	1,3	52,0	598	38,4
Seychelles	14	43	0,4	13,4	0	39	0,4	68,8	82	5,8
Sudan	202	782	7,2	16,2	96	381	4,0	16,5	1163	8,1
Uganda	379	973	8,9	11,1	142	587	6,2	17,1	1560	26,5
Zambia	257	1873	17,2	24,7	88	1503	16,0	37,0	3376	24,7
Zimbabwe	29	687	6,3	42,1	109	441	4,7	16,8	1127	16,7

* Of REC total trade.

Note: No data for Eritrea and Swaziland (share of total REC trade resp. 0,5 and 1,3%).

Source: IMF DOTS and own calculations.

The share of intra-continental trade in COMESA is still low, but it shows a steady upward trend, which is faster than the average growth of trade flows for the community. The impact of the deepening of the integration process is obvious – more than half of the increase in the volume of intraregional trade takes place after 2009, when the community begins to act as a customs union.

East African Community (EAC)

Although it is the smallest REC in terms of volume of trade flows, the community is a leader in Africa in terms of the share of intraregional trade – 11,1%

in 2012. For the period however there is a decrease of 3,6 percentage points. Particularly high is the proportion of intraregional imports – nearly 1/5, while exports accounts for only 8%, and their decrease compared to 2003 is by 3 percentage points greater. Unlike other RECs however, here the value of intraregional trade is increasing more slowly than that of total trade (respectively 2 and 3 times), and in turn, imports grew more slowly than exports – 11,6 and 14,1% annually (Table 4).

Table 4

EAC intraregional trade

Country	Exports				Imports				Total trade	
	2003 (\$m USD)	2012 (\$m USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2003 (\$m USD)	2012 (\$m USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2012 (\$m USD)	Share of country's total trade (%)
<i>Total</i>	787	2582	8,0 [*]	14,1	879	2355	19,8 [*]	11,6	4937	11,1 [*]
Kenya	51	147	5,7	12,5	3	16	0,7	20,7	163	25,0
Rwanda	32	359	13,9	30,9	711	1567	66,5	9,2	1926	8,2
Tanzania	118	495	19,2	17,3	1	29	1,2	41,6	524	33,6
Uganda	218	636	24,6	12,6	48	325	13,8	23,7	961	7,5
Burundi	369	944	36,6	11,0	115	418	17,7	15,4	1362	23,1

* Of REC total trade.

Source: IMF DOTS and own calculations.

Kenya has the largest share of intraregional trade (39%), followed by Uganda (28%) and Tanzania (19%). Uganda and Rwanda traded most actively with other member states. Compared to their share in the EAC total trade, Uganda carries out 16% of total and 28% intra-EAC trade while Rwanda – respectively 4 and 11%. Kenya has a share two thirds of imports into the community and the biggest exporters are Uganda (36,6%), Tanzania (24,6) and Rwanda (19,2%). The highest growth in imports is observed in Rwanda (42% annual average), while in exports – in Kenya (31%).

Leaders in the share of intraregional to total trade are Rwanda (33,6%), Burundi (25%) and Uganda (23,1%), while in the larger and more open economies of Tanzania and Kenya it is only about 8%.

EAC is the community in which the integration process is the most thorough – created as a customs union, it is the only REC where there is an operational common market. This is evident from the higher levels of intraregional trade compared to other RECs. The decrease of the share of intraregional trade could be associated with the fact that with the creation of a tripartite free trade area all members of the community have access to an even larger market as member states of either COMESA or SADC. Thus the share of intra-continental and especially interregional

trade with these RECs increases, being the highest in Africa – more than one fifth of the total EAC trade.

Economic Community of Central African States (ECCAS)

ECCAS is an exception to other RECs in terms of intraregional trade. Its member states' trade with each other is extremely small – only 0,7% of their total trade. Imports and exports are close in value (respectively 690 and 526 million USD for 2012), but the share of the latter is slightly higher (respectively 0,4 and 1,5%). The growth rate of intraregional trade flows is almost twice slower than that of the total trade of ECCAS (Table 5).

Table 5

ECCAS intraregional trade

Country	Exports				Imports				Total trade	
	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2012 (Mln USD)	Share of country's total trade (%)
<i>Total</i>	234	690	1,5*	12,7	164	526	0,4	13,8	1216	0,7*
Angola	10	56	8,1	20,7	2	6	1,1	13,1	62	0,1
Burundi	1	5	0,7	15,6	0	10	1,9	45,4	15	2,3
Cameroon	19	15	2,2	-2,1	111	336	63,8	13,1	351	3,0
CAR	21	69	10,0	14,1	4	14	2,7	14,4	83	15,7
Chad	50	171	24,8	14,6	0	0	0,1	16,4	171	4,1
Congo, DR	16	64	9,2	16,6	6	11	2,1	5,9	74	0,6
Congo	38	39	5,7	0,4	19	81	15,4	17,7	120	0,8
Equatorial Guinea	2	8	1,2	16,6	0	1	0,1	3,6	8	0,0
Gabon	75	256	37,1	14,6	21	68	12,9	14,0	324	2,4
Sao Tome	2	7	1,0	14,5	0	0	0,0	14,6	7	6,8

* Of REC total trade.

Source: IMF DOTS and own calculations.

The largest share of intraregional trade has Cameroon (29%), which is also a leader in imports (64%) and Gabon (27%), which in turn is the leader in exports (37%) with the highest growth in this indicator (more than 3 times). Strong growth in exports has Chad (35% average) and in imports – Burundi (45%) and Congo (18%).

The only countries in the community, where the share of intra-African trade is above 5% are Sao Tome and Principe (6,8%) and the Central African Republic (15,7%) while in 4 of the other countries this share is below 1%.

Frequent conflicts (internal and external), political instability and mistrust between ECCAS member states can be considered as the main reasons for the

extremely inefficient and unsuccessful policy of trade integration in the community. Although a partial free trade area and customs union exists in the region, the exceptions are so many, that ECCAS is apparently not considered by member countries as a potential framework for the realization of the benefits of integration.

Economic Community of West African States (ECOWAS)

In ECOWAS the share of intraregional trade is relatively high – 8,3% for 2012. Here alike the EAC it decreases (from 10,6% in 2004 to 8,3% in the end of the period), with a marked decline in 2011 – 8,8% in 2010 to 6,8% in 2011. A decrease was observed both in imports and exports – in imports the share is 9,2% in 2004, only 5,9% in 2011 and 7,2% in 2012, while in exports – 12,3, 7,9 and 9,6% for the respective years. The value of intraregional trade is growing, albeit with 3 p.p. annually slower than the average for the community, and here too exports outpace imports by half a percentage point (Table 6).

Table 6

ECOWAS intraregional trade

Country	Exports				Imports				Total trade	
	2003 (Min USD)	2012 (Min USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2003 (Min USD)	2012 (Min USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2012 (Min USD)	Share of country's total trade (%)
Total	3474	11 384	9,6*	14,1	3298	10415	7,2*	13,6	21 799	8,3*
Benin	187	541	4,7	12,5	45	142	1,4	13,7	682	9,2
Burkina Faso	342	767	6,7	9,4	278	117	1,1	-9,2	884	31,6
Cape Verde	10	6	0,1	-5,4	0	0	0,0	17,1	6	0,8
Côte d'Ivoire	570	2719	23,9	19,0	957	2772	26,6	12,5	5491	27,4
Gambia	65	117	1,0	6,6	1	4	0,0	18,4	121	11,4
Ghana	822	2923	25,7	15,1	139	446	4,3	13,8	3369	12,6
Guinea	61	229	2,0	15,8	57	14	0,1	-14,6	242	5,1
Guinea-Bissau	59	64	0,6	0,8	14	68	0,6	18,9	131	26,6
Liberia	30	116	1,0	16,3	10	23	0,2	9,4	139	0,9
Mali	280	780	6,9	12,1	4	28	0,3	23,0	808	27,5
Niger	157	402	3,5	11,0	82	211	2,0	11,1	613	32,5
Nigeria	362	1427	12,5	16,5	1092	5311	51,0	19,2	6738	4,3
Senegal	398	939	8,3	10,0	388	843	8,1	9,0	1783	17,6
Sierra Leone	53	114	1,0	8,9	1	8	0,1	26,2	122	5,1
Togo	77	240	2,1	13,4	230	429	4,1	7,1	668	6,9

* Of REC total trade.

Source: IMF DOTS and own calculations.

Largest contribution to intraregional trade have Nigeria (31%), Côte d'Ivoire (25%) and Ghana (15%). More than half of the regional import is carried out by Nigeria,

followed by Côte d'Ivoire (27%). The most significant export share has Ghana (26%) followed by the large economies of Côte d'Ivoire (24%) and Nigeria (13%). The fastest are growing imports of Sierra Leone (26% average annual growth), Mali (19%) and Nigeria (19%) and exports – of Côte d'Ivoire (19%) and Nigeria (17%).

Most active in intraregional as a share of total national trade are the member states of the UEMOA – Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea-Bissau, Mali, Niger and Senegal (18-33%), except for Benin and Togo (9 and 7%). In the member countries of the West African Monetary Zone, the share of regional trade is much lower (1-7%) being highest in Gambia and Ghana (12%).

The volume of intra-ECOWAS trade is gradually increasing, while as a share it slightly decreases. Particularly effective in carrying out the commercial benefits of integration are the member states of the older and more developed Monetary Union of the Francophone countries within the community - UEMOA. It is obvious that the measures undertaken toward trade liberalization associated with the creation of a common market and the free movement of factors of production yield results. The planned merger of the two monetary unions in the community would contribute even more to the development of the integration process.

Intergovernmental Authority on Development (IGAD)

Despite all the stated intentions to integrate trade of countries in the region, for the period 2003-2012 the share of intraregional trade in IGAD declined slightly – from 8 to 7,2% (see Table 7). This is true both for exports (from 8,4 to 5,2%) and imports (from 14 to 11,9%), the latter having a higher share throughout the period. For 2003-2011 it is about 50% greater than that of exports, and in 2012 it exceeded more than double. Exports grew slightly faster than imports (by 1,5 percentage points per year on average) and in 2012 reached a level of around 2,3 Billion USD.

Table 7

IGAD intraregional trade

Country	Exports				Imports				Total trade	
	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2012 (Mln USD)	Share of country's total trade (%)
<i>Total</i>	870	2296	5,2*	12,9	970	2288	11,9*	11,3	4585	7,2*
Djibouti	138	81	3,9	-6,5	182	433	20,0	11,5	514	12,6
Ethiopia	93	368	11,6	18,7	128	65	3,6	-8,1	433	4,4
Kenya	21	124	8,8	24,5	543	1343	54,9	12,0	1467	6,2
Somalia	187	636	31,4	16,5	1	3	0,1	16,9	639	31,1
Sudan	73	151	4,9	9,6	23	305	11,8	38,4	456	3,2
Uganda	357	937	39,5	12,8	94	138	9,6	5,0	1075	18,2

* Of REC total trade.

Note: No data for Eritrea (share of total REC trade 2,3%)

Source: IMF DOTS and own calculations.

The most significant contribution to intraregional trade has Kenya (32%), which accounts for more than half of imports (55%), followed by Uganda (23%) and Somalia (14%) who in turn are the biggest exporters in community (total 71%). Although still with a relatively small share (9% in 2012), Kenya has the highest growth (25% annually) in exports, while imports grew fastest in Sudan (38% annual average).

The largest share of intraregional trade compared to total national trade show Somalia (31%), Uganda (18%) and Djibouti (13%), while in the major contributor for intraregional trade in terms of value - Kenya this share is only 6%.

IGAD fails to realize the potential benefits of integration in terms of intraregional trade. Although more than half of all trade is with Africa, the share of trade between member states remains relatively small and there is no tendency to increase, which is a sign of failure or ineffectiveness of the trade liberalization policies of the community. Most of the countries that have a high share of trade with the other members of IGAD are also members of other regional integration communities (EAC, COMESA, SADC) having reached a higher degree of integration and trade mainly with partners in them.

*South African Development Community
(SADC)*

The value of intra-community trade here is the highest of all RECs in Africa – nearly 45 Billion USD in 2012, its share is also high – 10,9% - almost as much as in the leader in this indicator EAC. The share of intraregional exports is the highest in Africa – 13,5%, while that of imports is 9%. Both indicators are increasing faster than the average for the community – by 19 and 16% annually. A decline in imports and exports by about 25% compared to 2008 is observed here as well, which, however, is compensated as early as in 2010 for both indicators to reach values of respectively 22 Billion and 23 Billion USD in 2012 (see Table 8).

The most significant share in intraregional trade has the largest economy - South Africa (38%), which is the leader both in exports (25%), but particularly in imports (53%). Second in share of trade is Zambia (16%), which is second in exports (20%) and third in imports surpassed by 165 million USD by Angola (respectively 12,1 and 12,8% share). With a relatively high share of intraregional trade (8-10%) are also Zimbabwe (third in exports with 15% share), Angola, Mozambique and Congo. The largest annual growth in exports recorded DR Congo and South Africa (29% on average) and Zimbabwe (26%) and in imports – Angola (120%), DR Congo (59%) and the Seychelles (47% average annual growth).

The leader among the economies in the community in share of intraregional compared to national trade with over two-thirds is Zimbabwe's (66%), followed by Zambia (53%) and Malawi, Mozambique and Congo (respectively 38, 36 and 32%). None of these countries is a member in the scheme of increased integration in the community – the South African Customs Union. In fact a common market

operates within the SADC (formally it is postponed to the end of 2015) and an economic and monetary union – on the territory of SACU.

Table 8

SADC intraregional trade

Country	Exports				Imports				Total trade	
	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2003 (Mln USD)	2012 (Mln USD)	Share (%)	Average annual growth (%)	2012 (Mln USD)	Share of country's total trade (%)
<i>Total</i>	4880	23 211	13,5*	18,9	5663	21 633	9,0*	16,1	44 844	10,9*
Angola	496	1543	6,6	13,4	2	2774	12,8	120,1	4317	4,7
Congo, DR	253	2556	11,0	29,3	19	1218	5,6	58,9	3774	31,4
Madagascar	148	389	1,7	11,3	66	96	0,4	4,4	485	11,4
Malawi	368	800	3,4	9,0	86	243	1,1	12,2	1043	38,0
Mozambique	698	2717	11,7	16,3	256	1444	6,7	21,2	4161	36,0
Mauritius	369	450	1,9	2,2	165	424	2,0	11,0	874	12,1
Seychelles	54	86	0,4	5,2	1	29	0,1	46,8	115	8,2
South Africa	598	5801	25,0	28,7	3613	11357	52,5	13,6	17158	7,3
Tanzania	447	891	3,8	8,0	94	358	1,7	16,1	1249	9,8
Zambia	1018	4602	19,8	18,2	423	2609	12,1	22,4	7212	52,8
Zimbabwe	431	3377	14,5	25,7	939	1080	5,0	1,6	4457	65,9

* Of REC total trade.

Note: No data for Botswana, Lesotho, Namibia and Swaziland (share of total REC trade resp. 3,3; 0,9; 2,6 and 0,9%).

Source: IMF DOTS and own calculations.

SADC, in which the largest economy on the continent – South Africa, is a member, is the leader in intraregional trade in the continent as a value and very close to the first REC – EAC, as a share. During the period the volume of trade increased dramatically. Members in the community are the countries with the highest levels of intraregional compared to national trade. SADC is the only community that was not only able to quickly overcome the crisis of 2009, typical of all the RECs, but also to increase both the value and the share of regional trade by more than 50% in the next period to 2012. The clear political commitments dictated by the central place of South Africa and the clearly specified allocation schemes for the benefits of integration contribute to the more rapid deepening of the integration process and the effective use of the mechanisms of trade liberalization as well as for the implementation of the benefits of integration, especially in their aspect of trade creation.

*

In general, the levels of intraregional trade of African RECs are relatively low (1-11% of total trade) which indicates a not so good implementation of member-states' obligations to eliminate tariff and non-tariff barriers. The main reason are their concerns about the distribution of the integration benefits. Most actively involved in intraregional trade are the major economies across RECs. The analysis clearly shows that the more advanced and deep the integration process is (i.e. the larger institutionalized political commitments made by member states), the higher are the levels of intraregional trade, and hence – the more effective are utilised the benefits of integration.

An increase the intraregional trade can be achieved through structural diversification of production that has been already successfully implemented by some countries, reorienting to production of processed products (the strongest example is RSA). This can be considered as a beginning of restructuring of production, required for the expansion of a mutually advantageous trade between African countries and RECs.

References:

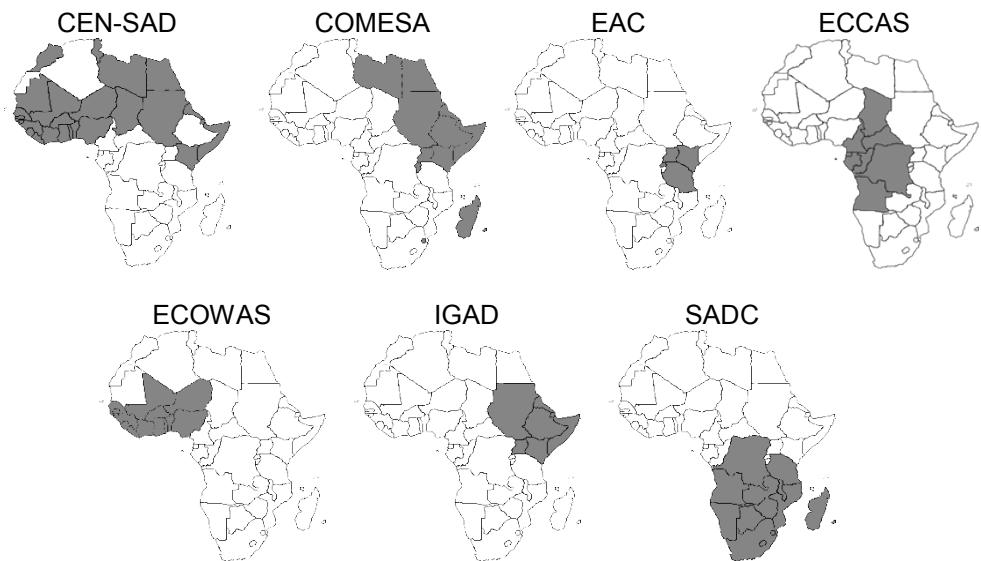
- ECA. (2010). Assessing Regional Integration in Africa IV. Enhancing Intra-African Trade. Addis Ababa.
- ECA. (2011). Progress on Regional Integration in Africa. Adis Ababa.
- ECA. (2012). Assessing Regional Integration in Africa V. Towards an African Continental Free Trade Area. Addis Ababa.
- ECA. (2013a). Economic Report on Africa 2013. Adis Ababa.
- ECA. (2013b). Best Practices in Regional Integration in Africa. Adis Ababa.
- ECA. (2013c). Report on International and Intra-African Trade. Adis Ababa.
- OECD. (2013a). Development Aid at a Glance, Statistics by Region, Africa. OECD Publishing.
- OECD. (2013b). OECD Economic Outlook 2013. OECD Publishing.
- UNCTAD. (2013). The Least Developed Countries Report 2013. United Nations Publications.
- WTO. (2013). International Trade Statistics 2013. WTO. Geneva.

Statistical sources:

- World Bank, <http://databank.worldbank.org/>
UNcomrade for WITS, <http://wits.worldbank.org/>
IMF DOTS, <http://elibrary-data.imf.org/>

Annex

Regional economic communities in Africa



Member-states of selected RECs:

Community of Sahel-Saharan States (CEN-SAD): Benin, Burkina Faso, Cape Verde; Central African Republic, Comoros, Côte d'Ivoire, Chad, Djibouti, Egypt, Eritrea, Gambia, Ghana, Guinea-Bissau, Guinea, Kenya, Liberia, Libya, Mali, Mauritania, Morocco, Niger, Nigeria, São Tomé & Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Somalia, Sudan, Togo, Tunisia.

Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA): Burundi; Comoros; Democratic Republics of Congo; Djibouti; Egypt; Eritrea; Ethiopia; Kenya; Libya; Madagascar; Malawi; Mauritius; Rwanda; Seychelles; Sudan; Swaziland; Uganda; Zambia; Zimbabwe

East African Community (EAC): Burundi, Kenya, Rwanda, Tanzania, Uganda

Economic Community of Central African States (ECCAS): Angola; Burundi; Cameroon; Central African Republic; Chad; Democratic Republic of Congo; Equatorial Guinea; Gabon; Republic of Congo; São Tomé and Príncipe

Economic Community of West African States (ECOWAS): Benin, Burkina Faso, Cape Verde, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo

Inter-Governmental Authority on Development (IGAD): Djibouti; Eritrea; Ethiopia; Kenya; Somalia; Sudan; Uganda

Southern African Development Community (SADC): Angola; Botswana; Democratic Republic of Congo; Lesotho; Madagascar; Malawi; Mauritius; Mozambique; Namibia; Seychelles; South Africa; Swaziland; Tanzania; Zambia; Zimbabwe

26.V.2014

ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА НА ЯПОНСКОТО ПРАВИТЕЛСТВО, ИЗВЕСТНА КАТО „АБЕНОМИКА“¹

Както е известно, през последните близо 20 години японската икономика се намираше в процес на продължителна дефлация. След 1994 г. индексът на потребителските цени на годишна база беше по-висок от 1% единствено през 1997 и 2008 г. При тази продължителна дефлация се стигна до стагнация в дейността на фирмите, както и до въздържане от капиталови и нови инвестиции. В допълнение за продължителен период трудовите възнаграждения не се увеличаваха. Темпът на икономически растеж беше в застой.

През януари 2013 г. стартира цялостна икономическа политика, разработена от правителството на Шиндзо Абе, насочена към устойчиво икономическо развитие, която имаше за цел да се спре спадът на японската икономика. Става дума за т. нар.abenомика, за която бих искал да дам повече разяснения.

Преди всичко абеномиката се крепи на три основни стълба. Първият стълб е *смела монетарна политика*. Още с въстъпването си в длъжност през януари 2013 г. правителството на Шиндзо Абе започна смела парична политика, която включва удвояване на паричното предлагане на пазара за 2 години напред с цел увеличаване на цените с 2%. Чрез финансово стимулиране правителството се опита да промени негативното съзнание за дефлация, залегнало у бизнеса и домакинствата.

Вторият стълб се отнася до *гъвкаеща фискалната политика*. Правителството предприе проактивна финансова политика, насочена към повишаване на реалното търсене. То само поде инициатива за насырчаване на търсенето чрез осигуряване на допълнителен бюджет от 10 трилиона юани за постепенно излизане от дефлацията.

До този момент в Япония съществуваща тенденция към непрекъснато нарастване на броя на фирмите, които имат намерение да изнесат своето производство извън страната поради скъпата юена и високите енергийни разходи. Тук правителството предостави субсидии за капиталови инвестиции като една от мерките в рамките на финансовата политика от стимули от 10 трилиона юени, за която вече споменах. Чрез предоставяне на субсидии за онези предприятия, които възnamеряваха да се насочат към износ на производството си извън страната, правителството си постави за цел да ги стимулира да инвестират в Япония и така да спомогнат за създаването на благоприятна среда за откриване на нови работни места.

Разбира се, благоприятният икономически цикъл, който започна да се очертаava в резултат от мерките по тези два стълба, не трябва да бъде времена тенденция. Необходимо е той да се обвърже с устойчив икономически растеж. Конкретната политика за материализиране на това е третият опорен стълб, известен като *Стратегията за растеж*. През юни 2013 г. тя беше одобрена с решение на Министерския съвет като *Стратегия за възраждане на Япония*, а през юни 2014 г. беше ревизирана.

¹ Лекция на извънредния и пълномощен посланик на Япония Н. Пр. г-н Такаши Коидзузи, изнесена на 22 април 2015 г. в Института за икономически изследвания при БАН.

В момента се реализира третият опорен стълб, свързан със *Стратегията за растеж*, която се базира на 4 фундаментални принципа: *насърчаване на инвестициите*, „*по-нататъшна интеграция в световната икономика*, *активно използване на човешките ресурси* и *разкриване на нови пазари*. Стратегията за растеж обобщава различни мерки, вкл. deregулация, които да позволяят на частните фирми и физическите лица да реализират в пълна степен своя потенциал, т.е. тя показва пътя за устойчив растеж на японската икономика.

Сега ще се спра на четирите основни принципа на Стратегията за растеж. Тя е изградена въз основа на извънредно голям брой мерки, свързани с различни реформи, но тук ще разясня най-важните от тях.

Първо, мерките свързани с *насърчаване на инвестициите*, имат за цел да стимулират инвестициите в предприятията и да активизират в максимална степен дейността на частния сектор чрез смели регуляторни и институционални реформи и драстично намаляване на данъците за инвестиционна дейност. Конкретен пример за това е реформата на корпоративния данък. В България той е 10%, поради което чуждестранните инвеститори определят данъчната система в страната като привлекателна. В Япония през 2010 г. реалната корпоративна данъчна тежест, която отчита държавните и местните данъци, възлиза на 39,54%. Поради това дотогава Япония не само не изглеждаше достатъчно привлекателна за чуждестранните инвеститори, но този корпоративен данък представляваше голяма тежест за самите японски предприятия. Ето защо от април 2014 г. реалният корпоративен данък беше понижен с 2,4%, а през април 2015 г. беше намален отново с 2,51%, като целта е в рамките на предстоящите няколко години той да спадне до около 20%.

В България се приема, че ролята на *иновациите* е от изключителна важност за съживяването на икономиката. Същото виждане се споделя и в Япония. Във връзка с това японското правителство разработва програми за *насърчаване на стратегическите иновации*, сред които са и 10 програми в приоритетни области на науката и технологиите като енергетика, електроника и др. Отделно, извън науката и технологиите, правителството полага усилия за поощряване на иновационната дейност като част от мерките от Стратегията за развитие на абеномиката.

Ще дам конкретен пример с определянето на *национални стратегически специални зони*, на които се отпускат субсидии за развитие на градовете. След началото на абеномиката такива зони са определени в 6 области в цяла Япония. След като веднъж бъдат определени за национални стратегически специални зони, те по изключение или се освобождават от различни действащи разпоредби, или последните се третират по специален начин от тях. Например в Токио, който е обявен за една от тези национални стратегически специални зони, са съсредоточени голям брой фармацевтични компании. Тук получаването на разрешение за бизнес с генерични лекарства, което по принцип се дава от национален оторизиращ орган, може да се получи по изключение от институция

Икономическата политика на японското правителство, известна като „абеномика“

на град Токио. По този начин времето от подаването на документи до получаването на разрешение за продажба в търговската мрежа на съответното генерично лекарство се съкраща, като максималният срок е 16 месеца. След като бъде одобрено за разпространение в търговската мрежа, то се включва в списъка на лекарствата, за които важи здравната осигуровка. По такъв начин става възможно то да бъде закупено на по-ниска цена, а това е полза за хората.

Трябва да отбележим, че през март тази година японското правителство анонсира 5 свои обещания, които да доведат до нарастване на инвестициите.

Първото е за указателни надписи и предоставяне на услуги на чужди езици в магазини, болници, ресторани и други обществени заведения, *второто* се отнася до разширяване на зоните с безплатен достъп до безжични интернет-услуги; *третото* засяга изграждането на необходимата инфраструктура във всички регионални летища за приемане на джет-полети с бизнес-предназначение. *Четвъртото* обещание е свързано с изграждането на обогатена образователна инфраструктура, а *петото* - със създаването на система за улеснение на чуждестранния бизнес, който е направил големи инвестиции в Япония да консултира правителството. В резултат от изпълнението на поетите обещания едно по едно занапред се очаква нарастване на преките инвестиции на чужди компании в страната. Научих, че вследствие на реформите, провеждани от японското правителство, не само местни компании, но и фирми от Израел, Англия и други държави проучват възможностите за нови инвестиции в областта на медицината. Надявам се, че и български фирми обезсетелно ще проявят интерес в това отношение. България е известна в областта на фармацевтичната индустрия, поради което може би занапред ще се открият възможности за съвместни разработки на генерични лекарства в Токио.

Когато става дума за *по-нататъшна интеграция в световната икономика*, японското правителство реализира поредица от разнообразни мерки: Поощряват се усилията за привличане на повече чуждестранни посетители в страната чрез облекчаване на визовите изисквания или премахването на визовия режим. Разширява се обхватът от стоки и услуги за чужденци, освободени от потребителски данък, и активно се окуражава икономическото партньорство чрез насърчаване на преговорите за икономическо партньорство по Споразумението за Транстихоокеанско партньорство (ТТР) и Споразумението за икономическо партньорство между Япония и ЕС (ЕРА). Чрез активизирането на държавни визити на най-високо равнище в чужбина се стимулира износът на най-нови японски технологии в ТЕЦ и АЕЦ и се разкриват нови пазари за най-modерни медицински технологии и селскостопански продукти. Подкрепят се дейности за представяне на японската кухня, на японската мода и др., които имат за цел да покажат привлекателността на страната.

Що се отнася до Споразумението за икономическо партньорство между Япония и ЕС, през ноември миналата година в разговорите на японския министър-председател Шиндзо Абе с председателя на Европейската комисия

Жан-Клод Юнкер двете страни потвърдиха намерението си да положат съвместни усилия за постигане на принципно споразумение през 2015 г.

За осъществяване на *активното използване на човешките ресурси* на първо място в момента се предприемат мерки за изграждане на благоприятна инфраструктура, която да позволи на жените да съвместяват професионалния със семействия живот. В България много жени се реализират в редица обществени сфери, вкл. и като министри. В японското общество поради застаряване на населението и намаляване на раждаемостта също има стремеж към все по-голямо активизиране на ролята на жените като работна сила. При тези обстоятелства се предвижда увеличение на броя на детските ясли и градини и на възпитателите, както и на размера на плащанията за отглеждане на деца. Това ще позволи на жените спокойно да се грижат за своите деца, като същевременно продължат да работят. Паралелно, държавните и местните органи на управление, а също и частните фирми с над 300 служители се задължават да изгответ план за действие, в който да заложат числени данни за дела на жените, заемащи ръководна длъжност, и така да насърчат увеличаването на техния брой.

Полагат се и усилия за разширяване на възможностите за работа на чужденци, например чрез облекчаване на визовите изисквания за висококвалифицираните специалисти. За това спомага приетата спешна мярка (със срок до 2020 г.) и създадената нова система за прием на чужденци, която позволява на чуждестранни работници, придобили технически умения в строителството или корабостроенето, да останат на работа в Япония 2 години след това.

Основната цел на мярката, свързана с *разкриването на нови пазари*, е тяхното разработване чрез решаване на съществуващите задачи една по една. Например в момента отделните домакинства не могат да избират доставчика на електроенергия, поради което до 2020 г. се предвижда *пълна либерализация на енергийния пазар*. Очаква се пълното либерализиране на цените за електроенергия на дребно да се постигне на 3 етапа. Зная, че и България е изправена пред същия проблем.

Възможността за *онлайн закупуване на обикновени лекарства* позволява на хората да се лекуват и при най-малкото заболяване, тъй като могат да си доставят лекарствата по такъв лесно достъпен начин.

В сектор „Земеделие“ се преразглежда съществуващата от 40 години разпоредба за регулирано производство на ориз, като правителството възnamерява в срок до 5 години да го либерализира. Средната площ на земеделските стопанства в Япония е изключително малка и възлиза на 2,27 ха, което е 1/1300 от тази на Австралия, 1/75 - на САЩ, 1/6 - на ЕС и около 1/5 от средната площ в България. За преодоляването на този проблем се предвижда създаването на *интегрирана банка на обработваема земя*, която да мотивира онези, които искат да се занимават със селско стопанство, да се интегрират в конкурентоспособни, консолидирани земеделски масиви.

Паралелно с прилагането на абеномиката, усилията на японското правителство са насочени и към решаването на някои изключително важни задачи.

Икономическата политика на японското правителство, известна като „абеномика“

Най-напред трябва да се оздрави финансовата система. Японската финансова система, която ежегодно емитира държавни облигации за огромни суми, е в изключително неблагоприятно състояние от историческа и международна гледна точка. В края на 2014 г. емитираните държавни облигации възлизат на 780 трилиона юани. Според доклад от май 2014 г. на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие държавният дълг на Япония надхвърля 2,3 пъти брутния вътрешен продукт, като равнището му е съпоставимо с това в края на Втората световна война. За щастие 90,7% от емитираните държавни облигации са за сметка на страната. Освен това финансовите активи на домакинствата в края на 2014 г. възлизат на 1694 трилиона юани и са в състояние да погълнат сумата на емилирания външен дълг, поради което финансата система все още е далеч от срив. Въпреки това несъмнено нейното заздравяване заедно с излизането от дефлацията са от изключително голямо значение.

Същевременно друга важна задача, която засяга намаляването на населението вследствие на неговото застаряване и ниската раждаемост, е свързана с необходимостта от *придвижване на реформата в системата на социалното осигуряване.*

Една от мерките за разрешаването на посочените две задачи е покачването на ставката на потребителския данък. През април миналата година той беше повишен от 5 на 8%, като през април 2017 г. трябва да достигне до 10%. Съществуват мнения, че повишаването на потребителския данък може да доведе до забавяне на абеномиката, но това по-скоро ще има краткосрочен ефект.

Изминали са едва 2 години от прилагането на мерките по първия стълб на абеномиката, а вече се наблюдава значително подобрение в редица икономически показатели като цената на акциите, икономическият растеж, корпоративната печалба, трудовата заетост и др.

Ако сравним четвъртото тримесечие на 2012 г. (преди прилагането на абеномиката) с четвъртото тримесечие на 2014 г. (след нейното прилагане), ще видим, че *реалният ръст на БВП е общо 1,5%.* Освен това близо 2 години след въвеждането на абеномиката *акциите са се покачили с 84%.* *Реалното съотношение на предложението за работа към броя на кандидатите* запазва високо равнище от 1,14. През ноември 2012 г. това съотношение беше 0,82, което означава, че предлагането на работната сила надвишаваше нейното търсене, докато в момента търсенето надвишава предлагането. В допълнение след въстъпването в длъжност на правителството на Шиндзо Абе заетостта сред жените се е увеличила с 910 000 человека, като през януари 2015 г. техният брой достига 27 440 000.

Японското правителство възнамерява да ускори възстановителните работи след силното земетресение в Североизточна Япония, да затвърди излизането от дефлацията, както и да продължи уверено да реализира и занапред третия стълб на абеномиката, а именно *Стратегията за растеж*, за да постигне устойчив икономически растеж.

THE ECONOMIC POLICY OF THE JAPANESE GOVERNMENT, KNOWN AS "ABENOMICS"¹

As you know, over the past nearly 20 years, the Japanese economy faced continuous deflation. After 1994, the consumer price index on annual basis was higher than 1% only in 1997 and 2008. Under such circumstances, long-term deflation led to stagnation of corporate activity as companies refrained from capital and new investments. This led to stagnation in wages. The rate of economic growth was stagnant.

In January 2013, the government of Shinzo Abe launched a comprehensive economic policy, developed by the cabinet, aimed at sustainable economic growth for overcoming decline of the Japanese economy. It comes to so-called "Abenomics", which I would like to explain in more details.

First of all, Abenomics is generated on the ground of the three arrows (pillars). The first arrow concerns a *Bold Monetary Policy*. Ever since taking office in January 2013, the Government of Shinzo Abe launched *Bold Monetary Policy* in order to double the money supply in the market for two years and raise prices by 2%. Through financial incentives the government tried to distract the negative minds of deflation enshrined among businesses and households.

The second pillar relates to a *Flexible Fiscal Policy*. The government has undertaken proactive fiscal policy in order to increase the real demand. The government launched an initiative to stimulate demand through the development of budget measures in the economy, amounting to 10 trillion yen toward gradual exit from deflation.

So far, in Japan there was a trend of continuous increase in the number of companies intending to outsource their production abroad due to high yen and expensive energy costs. Here, the government provided subsidies for capital investments as one of the measures within the financial stimulus of 10 trillion yen, which I've already mentioned. By providing subsidies for capital investment to those enterprises that want to outsource their production outside the country, the government set a goal to get back these companies to invest in Japan, and thus create a favorable environment for opening new jobs in the country.

Of course, the positive economic momentum emerging as a result of the measures under these two pillars should not be a temporary trend. This positive economic momentum should be linked to sustainable economic growth. Specific policies for achievement of such a goal have been developed in "*The Growth Strategy*", as the third pillar of Abenomics. In June 2013, this strategy was

¹ Lecture of H.E. Mr. Takashi Koizumi, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Japan, delivered on 22 April 2015 at the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Science.

The economic policy of the Japanese government, known as „Abenomics“

approved by Cabinet decision as a "Japan Revitalization Strategy," which was subsequently revised in June 2014.

The third arrow, implemented now, is based on the four basic principles of the Growth Strategy: "*Promotion of Investment*", "*Global Economic Integration*", "*Strengthen Utilization of Human Resource*" and "*Creation of New Markets*." *The Growth Strategy* summarizes various measures, including deregulation measures that allow private companies and individuals to exercise real power. It indicates the path that leads to sustainable economic growth.

Now I will focus on each of the 4 fundamental principles in "*The Growth Strategy*". It is based on a lot of measures, associated with series of reforms, providing more detailed explanation.

First, "*Promotion of Investment*" aims to achieve to maximum extent the strengthening of the activities in the private sector through bold regulatory and institutional reforms, drastic reduction of taxes for investments and incentives for encouraging business investments. A concrete example of this is the *Corporate Tax Reform*. In Bulgaria it is 10%, so that foreign investors determine the tax system in Bulgaria as "attractive", while the real corporate tax rate in 2010 in Japan, which accounts national and local taxes, is 39,54%. Thus, so far Japan not only has not looked attractive enough to foreign investors, but such corporate tax was a big burden to Japanese enterprises as well. Therefore, in April 2014 the effective Corporative tax was reduced by 2,4%. In April 2015 a new reduction of 2,51% followed, in order to become 20% in the next few years.

In Bulgaria the role of "innovation" is considered essential to revive the economy. This view also shared in Japan. In this regard, the Japanese government is developing Programs to promote strategic innovations including 10 programs in priority areas of science and technology such as energy, electronics, etc. Apart from science and technology, Japanese government makes effort to promote innovation as part of the measures in "*The Growth Strategy*" of the Abenomics.

I will give a specific example with determination of "*The National Strategic Special Zones*" which are granted subsidies for urban development. After launching Abenomics, such "*National Strategic Special Zones*" were set in 6 regions across Japan. Once determined as "*National Strategic Special Zones*", they are exempted from various effective Regulations or the latter are treated exceptionally by them. For example, in Tokyo, which has been determined as a "*National Strategic Special Zone*", a large number of pharmaceutical companies are concentrated. Here, the permit for commercialization of generic drugs, generally given by the National Authorizing body, could be obtained from the city of Tokyo from an institution. Thus the period from submission of documents to obtaining permission for commercial sale of generic drugs has been reduced to the maximum 16 months. Once the generic drug is approved for distribution in the network, it is listed on Drugs List for which health insurance is valid. Thus drugs are purchased at a lower price, beneficial for people.

It should be noted that this year in March, the Japanese government announced *5 promises* for attracting foreign business to Japan.

The *first* is setting up foreign language services and instructions in retail industry, hospitals, restaurants and other public facilities. The *second* is Expansion of Free Wi-Fi Services; the *third* is creation of an environment to receive business jets in all regional airports with a short advance notice. *Fourth promise* relates to enrichment of educational environment for children; and the *fifth promise* refers to setting up a system to make it easy for foreign businesses which have invested much amount in Japan to consult the Government. Henceforth, it is expected that as a result of implementation of the above-mentioned promises one by one, Foreign Direct Investments (FDI) to Japan will increase. I've learned that as a result of the reforms carried out by the Japanese government, not only Japanese companies, but also companies from Israel, England and other countries are studying opportunities for new investments in medical sector. I hope that Bulgarian companies necessarily will be interested as well. Bulgaria is famous in pharmaceutical industry, so there might be opportunities for joint development of generic medicines in Tokyo, why not.

When it comes to "*Global Economic Integration*", the Japanese government implemented a series of various measures related to: Attracting foreign visitors to Japan by relaxation of visa requirements, or visa exemption; Expansion of Consumption tax exemptions for foreign visitors; Promotion of Economic partnership negotiations, namely Promoting negotiations for Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP) and Economic Partnership Agreement between Japan and the EU (EPA); Intensifying visits of Japanese politicians at high level abroad, providing opportunities to export advanced Japanese technology in TPP and NPP; Promoting sale of most advanced medical technologies, agricultural products and others; Supporting presentation of Japanese cuisine and Japanese fashion to show the attractiveness of Japan.

As for the Economic Partnership Agreement between Japan and the EU, last year in November in the conversation of Japanese Prime Minister Shinzo Abe with European Commission President Jean-Claude Juncker, both confirmed the intention of the EU and Japan to make efforts to move the Framework Agreement in 2015.

The Strengthen Utilization of Human Resources envisages measures for preparing supportive infrastructure so to enable women to reconcile work and family life. Women in Bulgaria perform activities as ministers and in other spheres of public life. Japanese society, as considering the aging and decline of population, wishes to promote the advancement of women's role as workforce in the society. There are plans to increase the number of nurseries and kindergartens, and the size of benefits and children's allowances so that women feel safety to rise their children while continue working. In parallel, measures are taken to determine the proportion of women at managerial positions in the state and local governments

The economic policy of the Japanese government, known as „Abenomics“

and private companies with employees over 300 people. Efforts are made to oblige the administration to develop action plans for promoting the workforce of women in the society.

Efforts are made to expand job opportunities for foreigners through simplified visa requirements for highly skilled human resources from overseas, etc., and temporary adopted urgent measure by 2020, including the newly created system for admitting foreign workers, who once acquire technological skills in the sectors of construction and shipbuilding, have the opportunity to stay and work in Japan over the next two years.

The major goal of the measure, related to the *Creation of the New Markets* is to open new markets by solving existing problems, one by one. For example, now individual consumers cannot choose electric suppliers. However, full liberalization of the energy market is expected by 2020. Full liberalization of prices of electricity retailers will be achieved in 3 stages.

In addition, now Japanese consumers could easily buy non-prescription drugs online which makes drugs for treatment of minor ailments easily accessible.

In agriculture sector under consideration is the revision of Rice Production Regulation of the last 40 years. It should relief from regulation allowing free rice production in 5 years.

The average size of farms in Japan are 2.27 hectares, which is 1/1300 of that of Australia, 1/75 of that of the US, 1/6 of that of the EU and about 1/5 of the average area in Bulgaria. For more efficient use of farmland is envisaged creation of "*integrated bank of farmlands*" that should motivate those who want to work in agriculture to consolidate into competitive, large-scaled aggregated agricultural farmlands.

In parallel with the implementation of Abenomics, the efforts of the Japanese government aimed at solving of the following most important tasks:

The first task concerns stabilization of the financial system. Japanese financial system which annually emits government bonds in huge amounts is in extremely unfavorable situation from historical and international perspective. Sovereign bonds issued at the end of 2014 amounted to 780 trillion yen. According to a report of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) as of May 2014, the national debt of Japan exceeds 2.3 times the Gross Domestic Product (GDP). This level is comparable to that at the end of World War II. Fortunately, 90.7% of the emitted government bonds are at the expense of the country. Moreover, the financial assets of households at the end of 2014, amounting to 1,694 trillion yen, could still absorb the amount of the emitted debt. Hence, the financial system is still far from collapse. However, without any doubt, the stabilization of the financial system along with the exit from deflation is of major importance.

At the same time, another important task, associated with decline of population due to aging and low birth rate, is associated with the need to proceed with *reform in the social insurance system*.

One of the measures to solve the above two problems is to increase the rate of Consumption tax. Last year in April, consumption tax has been increased from 5 to 8%, and in April 2017 it should be raised up to 10%. According to some analysts, the increase of consumption tax could lead to delay in Abenomics, but I think rather there will be a short-term effect.

Only two years have passed since the implementation of the measures under the first pillar of Abenomics, but there is a significant improvement in a number of economic indicators such as stock prices, economic growth, corporate profits, employment, etc.

If we compare the real growth of the Gross Domestic Product (GDP) in the 4th Quarter of 2012, before the implementation of Abenomics with the 4th Quarter of 2014, after its implementation, we could see that the real GDP grew by 1,5%. Moreover, for nearly 2 years after the implementation of Abenomics, stocks have risen by 84%. The ratio of effective job offers stood at a high level of 1.14. The ratio of job offers in November 2012 was 0,82 that means that labour force supply exceeded demand. And now demand exceeds supply. In addition, after the inauguration of the Abe administration, female employees increased by 910,000 people, as reaching 27 440 000 in January 2015.

The Government of Japan intends to speed up the recovery in North-eastern Japan, affected by the Great East Japan Earthquake. It aims to firmly work toward the exit from deflation, to implement confidently “The Growth Strategy” of the third pillar of Abenomics and to achieve sustainable economic growth.

КОНСУЛТАЦИИ

Доц. д-р Марин Гълъбов*

ИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ НА ДРУЖЕСТВАТА СЪС СПЕЦИАЛНА ИНВЕСТИЦИОННА ЦЕЛ

Накратко са представени дружествата със специална инвестиционна цел, секюритизиращи недвижими имоти, като са разгледани по-подробно възможностите за измерване на икономическата им ефективност. Тя може да бъде два типа - ресурсна и разходна, а техни разновидности са прирастната ресурсна и прирастната разходна ефективност. Посочени са някои от показателите за измерването на икономическата ефективност на дружествата, както и модели, които включват редица съотношения измерващи тази ефективност. Показателите и моделите могат да се използват при планирането, контрола и анализа на икономическата ефективност на разглеждания тип дружество.

JEL: M21

Характеристика на акционерните дружества със специална инвестиционна цел, секюритизиращи недвижими имоти

Вече няколко години в България функционират акционерни дружества, които при условията и по реда на Закона за дружествата със специална инвестиционна цел инвестират паричните средства, набрани чрез издаване на ценни книжа, в недвижими имоти или във вземания (секюритизация на недвижими имоти или вземания).¹

Акционерното дружество със специална инвестиционна цел (АДСИЦ), осъществяващо секюритизация на недвижими имоти, набира средства чрез издаване на ценни книжа. То се ангажира също и с реализирането на покупки на недвижими имоти и вешни права върху тях, извършването на строежи и подобрения на недвижими имоти. Целта е те да се предоставят за управление, да бъдат дадени под наем, на лизинг, под аренда, по договор за управление или да бъдат обявени за продажба. Естествено дружеството получава приходи от тези действия със своите недвижими имоти.

Недвижимите имоти, които придобива АДСИЦ, трябва да се намират на територията на страната. Дружеството се учредява само по реда на чл. 163 от Търговския закон. Учредители могат да бъдат не повече от 50 лица, като е необходимо не по-малко от 30% от капитала да бъдат записани от институционални инвеститори. Такива са банка, която не действа като инвестиционен посредник, колективна инвестиционна схема и национален инвестиционен фонд, застрахователно дружество, пенсионен фонд или друго дружество, чийто предмет на дейност изисква придобиване, държане и прехвърляне на ценни книжа.

* УНСС, катедра „Недвижима собственост”, marin_galabov@dir.bg

¹ Уточняваме, че едно АДСИЦ може да секюритизира само недвижими имоти или само вземания, но не е допустимо то да осъществява секюритизация и на двете.

АДСИЦ уведомява Комисията за финансов надзор за вписването си в търговския регистър в 7-дневен срок от вписването. Капиталът на дружеството не може да бъде по-малък от 500 000 лв. и след като бъде записан на учредителното събрание, трябва да бъде изцяло внесен към момента на подаване на заявлението за вписване в Търговския регистър. Вноските в капитала могат да бъдат само парични.

Дружеството се управлява и представлява от съвет на директорите, чиито членове са длъжни не по-късно от 6 месеца от датата на вписването му в Търговския регистър да подадат в Комисията за финансов надзор заявление за издаване на лиценз за извършване на дейност като АДСИЦ. Освен това те са длъжни веднага след придобиването на недвижим имот да го застраховат (отнася се до дружествата, секюритизиращи недвижими имоти). Сумите, набирани от издаването на ценни книжа, се внасят от лицата, които са ги закупили, по банкова сметка, специално открита от дружеството. Паричните средства и ценните книжа на дружеството се съхраняват в банка-депозитар. Тя извършва всички плащания за сметка на дружеството със специална инвестиционна цел при спазване на условията, предвидени в неговия устав и проспект за публично предлагане на ценни книжа.

Дружеството разпределя като дивидент не по-малко от 90% от печалбата за финансовата година.

Дружеството, секюритизиращо недвижими имоти, не може да осъществява пряко дейностите по експлоатация и поддръжка на придобитите недвижими имоти. То възлага на едно или повече търговски дружества, разполагащи с необходимите организация и ресурси, тяхното обслужване и поддържане, извършването на строежи и подобрения, воденето и съхраняването на счетоводна и друга отчетност и кореспонденция, както и извършването на други необходими дейности. Тези дружества са обслужващи и получават възнаграждения от АДСИЦ за своята работа. Преди придобиване на недвижими имоти дружеството възлага оценяването им на един или повече експерти с квалификация и опит в тази област.

Икономическа ефективност на АДСИЦ, секюритизиращи недвижими имоти

Икономическата ефективност на тези дружества е резултатност, т.е. резултатът, който те постигат, влагайки единица разходи или ресурси. Най-общо казано, тя се свежда до съотношението ползи/жертви, което големият български учен проф. Димитър Добрев нарича „стопанственост“ (вж. Добрев, 1941). Трябва да отбележим, че не съществува легална (нормативно установена) дефиниция за икономическата ефективност. Във връзка с това от позицията на нормативната уредба на България съществуват две концепции (принципни схващания) - за ресурсна икономическа ефективност и за разходна икономическа ефективност.

Ресурсната икономическа ефективност е икономическият ефект (полезните резултат), постигнат с участието на единица ресурси (средна наличност).

Икономическа ефективност на дружествата със специална инвестиционна цел

Нейната величина се установява, като се съпоставят икономическият ефект и средната наличност на ресурсите, ангажирани с неговото получаване. Ресурсната икономическа ефективност е също и единица икономически ефект, за чието създаване са ангажирани определени ресурси (средна наличност). В този случай нейната величина се установява, като се съпостави средната наличност на ресурсите, ангажирани с получаването на определен икономически ефект, и самият икономически ефект.

Ресурсите са капиталите и активите на дружеството, а икономическият ефект може да се определи като полезен резултат, който има различни форми на проявление (типичен пример за икономически ефект при дружествата, секуризиращи недвижими имоти, са приходите от наеми).

Разходната икономическа ефективност е икономическият ефект, в чието създаване се влагат единица разходи. Нейната величина се установява, като се съпоставят икономическият ефект и разходите, които са вложени в неговото реализиране. Разходната икономическа ефективност е също и единица икономически ефект,² в чието създаване са вложени определени разходи. В този случай нейната величина се установява, като се съпоставят разходите, вложени в създаването на съответния икономически ефект, и самият ефект.

Ресурсната и разходната икономическа ефективност включват категории, за които съществуват нормативно установени дефиниции, и в този смисъл тези две концепции за ефективността са базирани на нормативната уредба на България. В нея се съдържат определения за приход, разход, печалба, актив, собствен капитал и пасив.³ Освен това двете концепции са приложими и за другите държави, тъй като и там фирмите работят със същите категории.

За да се постигне на по-голяма яснота, представяме съотношенията, с чиято помош се изчисляват величините на икономическата ефективност:

(1)	Икономически ефект	(2)	Ресурси (средна наличност)
	Ресурси (средна наличност)		Икономически ефект
(3)	Икономически ефект	(4)	Разходи
	Разходи		Икономически ефект

Забележка. Икономическият ефект, ресурсите (средна наличност) и разходите са в лв.

Чрез съотношение (1) се установява икономическият ефект, за чието реализиране е ангажиран 1 лв. средна наличност на определени ресурси, а чрез съотношение (2) - средната наличност на определени ресурси, ангажирани в реализирането на 1 лв. икономически ефект. Чрез съотношение (3) се изчисля-

² Уточняваме, че под единица ресурси, единица разходи и единица икономически ефект се разбират съответно 1 или 100 лв. ресурси, разходи и ефект.

³ Пасивите, т.е. задълженията, са форми на привлечения капитал.

ва икономическият ефект, в чието реализиране е вложен 1 лв. разходи, а чрез съотношение (4) – разходите, вложени в реализирането на 1 лв. икономически ефект.

Съотношенията (1) и (2) дават възможност да се пресметнат величините на ресурсната икономическа ефективност, а (3) и (4) – тези на разходната.

Ако посочените съотношения се умножат с числото 100, тогава получените величини ще имат други тълкувания: величина на икономическия ефект, за чието реализиране са ангажирани 100 лв. средна наличност на определени ресурси; величина на средната наличност на определени ресурси, ангажирани в реализирането на 100 лв. икономически ефект; величина на икономическия ефект, в чието реализиране са вложени 100 лв. разходи; размер на разходите, вложени в реализирането на 100 лв. икономически ефект.

Съществуват и разновидности на ресурсната и разходната икономическа ефективност, а именно *прирастна ресурсна икономическа ефективност* и *прирастна разходна икономическа ефективност*. Техните величини се изчисляват чрез следните съотношения:

$$(5) \frac{\Delta \text{Икономически ефект}}{\Delta \text{Ресурси (средна наличност)}} \quad (6) \frac{\Delta \text{Ресурси (средна наличност)}}{\Delta \text{Икономически ефект}}$$

$$(7) \frac{\Delta \text{Икономически ефект}}{\Delta \text{Разходи}} \quad (8) \frac{\Delta \text{Разходи}}{\Delta \text{Икономически ефект}}$$

Забележка. С Δ е означен прирастът.

Чрез съотношение (5) се установява прирастът на икономическия ефект, за чието реализиране е ангажиран прираст на един 1 лв. средна наличност на определени ресурси, а чрез съотношение (6) – този на средната наличност на определени ресурси, ангажирани в реализирането на прираст от 1 лв. икономически ефект. Чрез съотношение (7) се изчислява прирастът на икономическия ефект, в чието реализиране е вложен прираст от 1 лв. разходи, а чрез съотношение (8) – този на разходите, вложени в реализирането на прираст от 1 лв. икономически ефект.

Показатели за икономическа ефективност на дружествата със специална инвестиционна цел, секюритизиращи недвижими имоти

Посочените съотношения намират конкретизация в показатели за измерване на икономическата ефективност на дружествата, секюритизиращи недвижими имоти. Тези показатели могат да се използват и за планиране, анализ и контрол на ефективността. Ето някои от тях:

Икономическа ефективност на дружествата със специална инвестиционна цел

$$(9) \text{ Коефициент на ефективност на капитала} = \frac{\text{Приходи (общо)}}{\text{Капитал (общо)}}$$

$$(10) \text{ Коефициент на ефективност на собствения капитал} = \frac{\text{Приходи от недвижимите имоти} + \text{Приходи от такси за административно обслужване}}{\text{Собствен капитал}}$$

$$(11) \text{ Реципрочен коефициент на ефективност на собствения капитал} = \frac{\text{Собствен капитал}}{\text{Приходи от недвижимите имоти} + \text{Приходи от такси за административно обслужване}}$$

$$(12) \text{ Коефициент на недвижимите имоти, предоставени по различни договори} = \frac{\text{Приходи от недвижимите имоти} + \text{Приходи от такси за административно обслужване}}{\text{Недвижими имоти, предоставени за ползване по различни договори}}$$

И четирите коефициента са показатели за ресурсна икономическа ефективност. При тях икономическият ефект е под формата на приходи (общо) и на приходи, които са сбор от приходи от недвижимите имоти и от таксите за административно обслужване. Ресурсите са целият капитал, собственият капитал, както и недвижимите имоти, предоставени за ползване по различни договори (за наем, за аренда, за оперативен лизинг и за управление).

Във формулите, чрез които се изчисляват величините на показателите, се отразяват средните балансови стойности капитала (общо), на собствения капитал и на недвижимите имоти. Средната балансова стойност на всеки от тези ресурси за определен период се установява, като се сумира балансовата стойност на ресурса в началото на периода (тя съвпада с тази на същия ресурс в края на предходния период) с балансовата стойност на ресурса в края на същия период и получената сума се раздели на числото 2.

Недвижимите имоти, предоставени за ползване по различни договори, се третират от дружествата със специална инвестиционна цел като инвестиционни имоти (с изключение на предоставените по договори за финансов лизинг).

Приходите (общо) включват всички приходи на дружеството за същия период, за който е изчислена средната величина на съответния ресурс.

Капиталът (общо) включва собствения и привлечения капитал,⁴ както и приходите за бъдещи периоди.

Приходи от недвижимите имоти са тези от наеми (при имоти, предоставени по договори за наем), от арендни плащания (при имоти, предоставени по

⁴ Неговите форми на проявление са провизиите и сходните задължения, а също и задълженията и финансиранията.

договори за аренда), от лизингови възнаграждения (при имоти, предоставени по договори за оперативен лизинг) и приходите по договори за управление на недвижими имоти, когато са налице имоти, предоставени по такива договори. При изчисляването на показателите за ефективност към тези приходи се прибавят и приходите от таксите за административно обслужване (ако има такова). Това обслужване се осъществява от обслужващото дружество (или дружества), с което АДСИЦ е сключило договор. Ползвателите на недвижимите имоти заплащат за това обслужване на дружеството, притежаващо имотите.

Ако за съответния период са отчетени и приходи от последваща оценка на имотите, те също се прибавят при изчисляването на икономическата ефективност.

Когато дружеството е предоставило недвижими имоти по договор за финансов лизинг, лизинговите възнаграждения се отчитат като финансови приходи. Ако е налице такъв случай, тогава тези приходи трябва да се включат в числителя на формула (10) и в знаменателя на формула (11). Тъй като отадените по подобни договори недвижими имоти не се третират от дружеството като негови активи, това означава, че в числителя на формулата (12) не би трявало да се включват лизинговите възнаграждения по такъв лизинг.

Формулата, чрез която се изчислява величината на показателя „коекфициент на ефективност на капитала”, е конкретизация на съотношение (1). Формулите, чрез които се изчисляват величините на показателите „коекфициент на ефективност на собствения капитал” и „коекфициент на ефективност на недвижимите имоти, предоставени по договори”, също са конкретизация на това съотношение. Формулата, чрез която се изчислява величината на показателя „реципрочен коекфициент на ефективност на собствения капитал” е конкретизация на съотношение (2).

Ще представим и други показатели за икономическа ефективност:

$$(13) \text{ Коекфициент на ефективност на разходите} = \frac{\text{Приходи от недвижимите имоти} + \text{Приходи от такси за административно обслужване}}{\text{Административни разходи} + \text{Разходи за дейността}}$$

$$(14) \text{ Реципрочен коекфициент на ефективност на разходите} = \frac{\text{Административни разходи} + \text{Разходи за дейността}}{\text{Приходи от недвижимите имоти} + \text{Приходи от такси за административно обслужване}}$$

$$(15) \text{ Коекфициент на прирастна ефективност на разходите} = \frac{\Delta (\text{Приходи от недвижими имоти} + \text{Приходи от такси за административно обслужване})}{\Delta (\text{Административни разходи} + \text{Разходи за дейността})}$$

Икономическа ефективност на дружествата със специална инвестиционна цел

$$(16) \text{Реципрочен коефициент на прирастна ефективност на разходите} = \frac{\Delta (\text{Административни разходи} + \text{Разходи за дейността})}{\Delta (\text{Приходи от недвижими имоти} + \text{Приходи от такси за административно обслужване})}$$

(13) и (14) са показатели за разходна икономическа ефективност, а (15) и (16) - за прирастна икономическа ефективност.

Формулите за изчисляване на величините на показатели (13) и (14) са конкретизация на сътношения (3) и (4), а тези за изчисляване на величините на показатели (15) и (16) - на сътношения (7) и (8).

Административните разходи са свързани с административната дейност на дружеството (разходи за заплати, за електрическа енергия и др.), а тези за дейността – с разходи за поддръжка на недвижими имоти, възнаграждения на обслуживащите дружества, застраховки на имотите и т.н.

Повишаването на икономическата ефективност се оствърства по няколко начина. Първият е увеличаване на икономическия ефект и непроменяне на величината на ресурсите (средна наличност) или разходите, които са вложени в неговото реализиране. Вторият начин е увеличаване на икономическия ефект в по-голяма степен, отколкото на ресурсите (средна наличност) или разходите, които са вложени в неговото реализиране – например при повишаване на ефекта 3 пъти, а на ресурсите (средна наличност) или разходите 2 пъти икономическата ефективност нараства. Възможен е и трети начин – икономическият ефект да се понижи с темп, по-малък от този на намаляване на ресурсите (средна наличност) или разходите. Например, ако ефектът се намали 2 пъти, а ресурсите (средна наличност) или разходите - 3 пъти, тогава ефективността нараства.

Намаляването на икономическата ефективност се реализира също по няколко начина. Първият е понижаване на икономическия ефект и непроменяне на величината ресурсите (средна наличност) или разходите, които са вложени в неговото реализиране. Вторият начин е повишаване на икономическия ефект в по-малка степен, отколкото ресурсите (средна наличност) или разходите, вложени в неговото реализиране – например при увеличаване на ефекта 3 пъти, а на ресурсите (средна наличност) или разходите 4 пъти икономическата ефективност спада. Третият начин е ефектът да се намали с по-голям темп, отколкото ресурсите (средна наличност) или разходите. Например, ако ефектът се понижи 3 пъти, а ресурсите (средна наличност) или разходите - 2 пъти, тогава ефективността намалява.

Казаното за начините за увеличаване и намаляване на икономическата ефективност се отнася и до увеличаването и намаляването на прирастната икономическа ефективност.

Показателите за икономическа ефективност на дружеството, секюритизиращо недвижими имоти, се използват при нейното планиране, анализ и контрол.

Модели за планиране, анализ и контрол на икономическата ефективност на АДСИЦ, секюритизиращи недвижими имоти

Първият модел е *моделът Дюпонт*. При него съотношението печалба/активи се трансформира в съотношенията печалба/приходи и приходи/ активи (умножението на тези две съотношения води да получаване на първото), т.е.:

$$\frac{\text{Печалба}}{\text{Активи}} = \frac{\text{Печалба}}{\text{Приходи}} \times \frac{\text{Приходи}}{\text{Активи}}$$

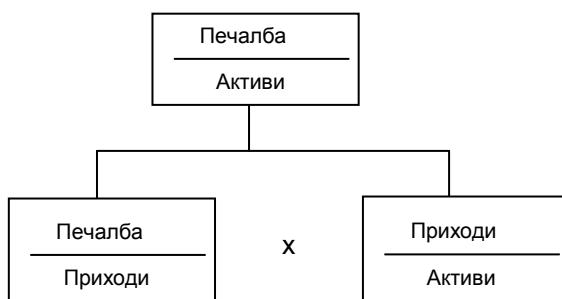
Забележка. С \times е означено умножение.

При неговото прилагане по отношение на дадено дружество се вземат предвид средната наличност на активите за съответния период, т.е. периода, за който се отчитат печалбата и приходите на дружеството. Трябва да отбележим, че в различни литературни източници този модел (известен още и като анализ Дюпонт, формула Дюпонт и т.н.) може да се срещне в различни варианти. Тук е възприет един от тях, като представеният модел е съобразен с отчета за всеобхватния доход, който изготвят дружествата със специална инвестиционна цел.

За пръв път моделът е използван в американската химическа корпорация „Дюпонт“ през 20-те години на миналия век, откъдето получава и наименование си. По онова време широко разпространение са имали съотношенията печалба/приходи и приходи/активи, които обаче са били използвани самостоятелно. В модела Дюпонт, свързвайки чрез умножение тези две съотношения, се получава ново съотношение – печалба/активи. Моделът може да бъде представен и като пирамида (схема 1).

Схема 1

Модел Дюпонт



Забележка. С \times е означено умножение.

Печалбата представлява разликата между по-големия сбор на приходите и по-малкия сбор на разходите на дружеството. Активите се изчисляват като средна величина за периода, за който са отчетени приходите. Както се вижда

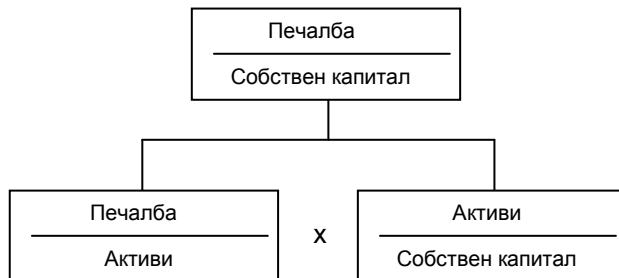
Икономическа ефективност на дружествата със специална инвестиционна цел

от схема 1, две от съотношенията са за ресурсна икономическа ефективност – печалба/активи и приходи/активи. При тях икономическите ефекти са печалбата и приходите, а ресурсите са активите на дружеството. Величината на съотношението печалба/приходи показва каква печалба носи 1 лв. приходи на дружеството (ако двата показателя са в лева).

В теоретичен план специалистите, разработили анализа Дюпонт, не са новатори. Те използват оригиналната идея за свързване на определени съотношения, която за пръв път е лансирана от Алфред Маршал в книгата му „Елементи на отрасловата икономика“ (1892). Заслугата на специалистите, разработили този анализ, е в това, че благодарение на тях идеята за пръв път намира практическо приложение (схема 2).

Схема 2

Разновидност на модела Дюпонт



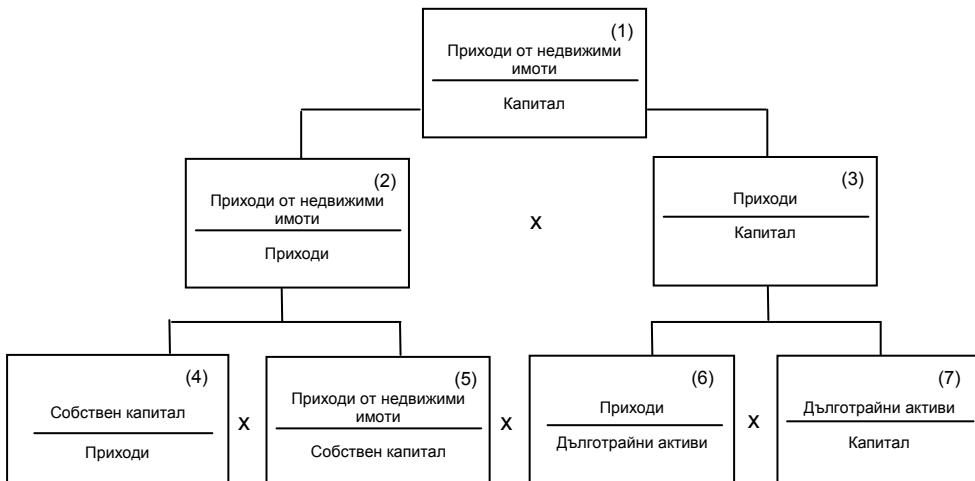
Забележка. С x е означено умножение.

Разновидността на модела Дюпонт също може да се прилага по отношение на АДСИЦ. При нея се взимат предвид средните величини на активите и собствения капитал за периода, за който е отчетена съответната печалба. Съотношенията печалба/собствен капитал и печалба/активи са съотношения за ресурсна икономическа ефективност. Съотношението активи/собствен капитал показва каква част от стойността на активите, която се пада на 1 лв. собствен капитал, се финансира от собствения капитал и каква част - от привлечения. Ако величината на съотношението е например 1,38, това означава, че на 1 лв. собствен капитал се пада 1,38 лв. активи, или 1 лв. активи се финансират от 1 лв. собствен капитал, а 0.38 лв. активи - от 1 лв. привлечен капитал (допускаме, че дружеството не е отчело приходи за бъдещи периоди).

Като вземаме предвид идеята, заложена в модела Дюпонт (обвързване на две съотношения чрез умножение в трето), предлагаме модел със съотношения за икономическа ефективност, който включва седем съотношения (вж. схема 3). Той може да се използва при планирането, анализа и контрола на икономическата ефективност на дружествата, секюритизиращи недвижими имоти (както и моделът Дюпонт и неговата разновидност).

Схема 3

Модел със съотношения за икономическа ефективност на дружествата със специална инвестиционна цел, секюритизиращи недвижими имоти



Забележка. С x е означено умножение.

В модела присъстват два икономически ефекти – приходите от недвижими имоти и приходите (общо) на дружеството за съответния период. Ресурсите, които присъстват в съотношенията, са капитал, собствен капитал и дълготрайни активи, като се работи със средните им аритметични величини за периода, за който са отчетени приходите от недвижимите имоти и приходите (общо).

Налице са пет съотношения за ресурсна икономическа ефективност. Едно от тях - (2), разкрива относителния дял на приходите от недвижимите имоти в общите приходи, а съотношение (7) - стойността на дълготрайните активи, която се падат на 1 лв. капитал, т.е. виждаме как е инвестиран 1 лв. капитал. Ако величината на съотношението например е 0,68, това означава, че 1 лв. капитал е инвестиран в 0,68 лв. дълготрайни активи и 0,32 лв. краткотрайни.

Нарастването на величините на съотношения (1), (3), (5) и (6) може да бъде оценено като положително, защото това означава, че средно 1 лв. ресурси се ангажира в реализирането на по-големи икономически ефекти. Намаляването на величината на съотношение (4), (при него ресурсът е в числителя, а икономическият ефект - в знаменателя) може да се окачестви като положително, защото това означава, че средно по-малък ресурс (собствен капитал) е ангажиран в реализирането на 1 лв. икономически ефект (приходи).

*

Разгледаните показатели и модели за икономическа ефективност на дружествата със специална инвестиционна цел, секюритизиращи недвижими имоти,

Икономическа ефективност на дружествата със специална инвестиционна цел

могат да се използват при планирането, анализа и контрола на тяхната икономическа ефективност с помощта на счетоводната им отчетност. Това означава, че те освен познавателно, имат и практическо значение. Експертите, работещи с показателите и моделите за икономическата ефективност, трябва да умят да „четат“ необходимата при работа с тези показатели и модели счетоводна информация.

Представените показатели и модели са съобразени с нормативната уредба на България, което засилва тяхната практическа насоченост. Познаването на икономическата ефективност и използването в практиката на знанията за нея, вкл. показателите и моделите, които разглеждаме, от страна на финансовите експерти, работещи в дружествата със специална инвестиционна цел, секюритизиращи недвижими имоти, е предпоставка за тяхното стабилно функциониране.

Използвана литература

- Добрев, Д. (1941). Учение за отделното стопанство. С.: „Христо Г. Данов“.
Дурин, Ст. (2007). Счетоводство на предприятието. „ФорКом“.
Георгиев, Г., Е. Евлогиев, Б. Костов (2008). Счетоводство за мениджъри. ИК „Труд и право“.
Кийрън, У. (2008). Ключови коефициенти в мениджмънта. „ИнфоДАР“,
Костова, Н. (2010). Финансово - счетоводен анализ. „АКТИВ – К“ ООД,
Николов, Н. (1995). Финансов анализ. „Principes“.
Тимчев, М. (2011). Финансово-стопански анализ, „Нова звезда“.
Aman, M., S., Cowen, S., Mandel (1986). Accounting Today, Principles and Applications. West Publishing Company.
Brigham, E., J. Houston (2009). Fundamentals of Financial Management, 12th edition. Cengage Learning.
Horne, J. (1989). Fundamentals of Financial Management. Prentice-Hall.
Subramanian, T. (2009). Financial Management. New Age.
Viswanath, S. (2009). Cases In Corporate Finance. Tata: McGraw-Hill.

Използвани са и информационни продукти на СИЕЛА НОРМА АД

23.IX.2014 г.

CONSULTATIONS

Assoc. Prof. Marin Galabov, PhD

ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENT PURPOSE VEHICLES

This article provides a brief description of investment purpose vehicles securitizing real estates, particularly the methods to measure their economic efficiency. Such economic efficiency may be of resource type or cost type, while the variants are increase in resource efficiency and increase in cost efficiency. Some of the indicators for measurement of the economic activity and some models, including a number of correlations measuring the efficiency are outlined in this article. The indicators and models may be used to plan, control and analyse the economic efficiency of the studied companies.

JEL: M21

Description of investment purpose vehicles securitizing real estates

In Bulgaria, investment purpose vehicles have been operating for some years now. An investment purpose vehicle is a joint-stock company investing funds raised through the issuance of securities in real estates or receivables (securitization of real estates or receivables) in compliance with the provisions of the Law on Investment Purpose Vehicles.¹

An investment purpose vehicle securitizing real estates may raise funds through the issuance of securities and perform purchase of real estates and real rights on real estates, completion of construction works and real estate improvements with the purpose to make them available for rent, lease, tenancy, contractual management or sale. Of course the company acquires income from real estate activities.

An investment purpose vehicle may acquire real estates in the territory of Bulgaria only. Such vehicle is registered under Article 163 of the Law on Commerce. The maximal number of founders is 50, while at least 30% of the capital is to be subscribed by institutional investors. Institutional investors are banks not acting as investment intermediaries, collective investment schemes, national investment funds, insurance companies, pension funds or other companies whose scope of activity includes no requirement to acquire, hold or transfer securities.

An investment purpose vehicle is to notify the Financial Supervision Commission of its entry into the Commercial Register within 7 days as of entry date. The minimal capital of an investment purpose vehicle is BGN 500,000. The capital subscribed at the foundation meeting is to be 100% paid in as at the date of

¹ It should be noted that an investment purpose vehicle may securitize either real estates or receivables – no securitization of both is allowed.

Economic efficiency of investment purpose vehicles

filing the request for entry into the Commercial Register. Only cash contributions are allowed.

An investment purpose vehicle is managed and represented by a board of directors. The members of the board are to file an application for issuing a license to perform activity as an investment purpose vehicle to the Financial Supervision Commission within 6 months of the date of entry of such vehicle into the Commercial Register. In addition, they are to insure a real estate immediately after its acquisition (this applies to an investment purpose vehicle securitizing real estates). All funds raised through the issuance of securities are transferred by the persons who have acquired the securities to a special bank account opened by the investment purpose vehicle. The funds and the securities of an investment purpose vehicle are kept at a depository bank, which executes all payments on its behalf in compliance with the terms and conditions provided for in its bylaws and prospectus for public offering of securities.

An investment purpose vehicle allocates at least 90% of its profit for each financial year as dividends.

An investment purpose vehicle securitizing real estates has no right to directly operate or maintain acquired real estates. It assigns the servicing and maintenance of acquired real estates, the keeping and storing of accounts and other reporting and correspondence and the performance of other related activities to one or more commercial companies availing with the required organization and resources. Prior to the acquisition of a real estate, an investment purpose vehicle assigns its evaluation to one or more experts who have due qualifications and experience.

Economic efficiency of investment purpose vehicles securitizing real estates

The economic efficiency of an investment purpose vehicle securitizing real estates is the result realized through investing a unit of expenses or resources.

Generally, it is the benefits/victims correlation called 'management ability' by Prof. Dimitar Dobrev in his book *Principles of Individual Economy* published in 1941 r. It should be noted that the Bulgarian legislation provides for no legal definition of economic efficiency. In terms of the Bulgarian legislation, there may be distinguished two concepts of economic efficiency – resource efficiency and cost efficiency.

Resource efficiency is the economic effect (useful result) realized through employing a unit of resources (average availability). It is measured by correlating the economic effect and the average availability of resources employed in its realization. Economic efficiency is also the unit of economic effect whose realization employs certain resources (average availability). In this case, resource efficiency is measured by correlating the average availability of resources employed in the realization of a particular economic effect and the economic effect itself.

Resources include corporate capitals and assets, while economic effect may be defined as the useful result in various forms (a typical economic effect, realized by an investment purpose vehicle, is rental income).

Cost efficiency is the economic effect whose realization employs a unit of expenses. It is measured through correlating the economic effect and the expenses employed in its realization. Cost efficiency is also the unit of economic effect² whose realization employs certain expenses. In this case, cost efficiency is measured by correlating the expenses employed in the realization of a particular economic effect and the economic effect itself.

Resource efficiency and cost efficiency include categories with definitions provided for in the Bulgarian legislation and, within this context, these two concepts of efficiency are based on the provisions of such legislation. It includes definitions of items such as income, expenses, profit, assets, equity and liabilities.³ Besides, these concepts also apply to companies registered and functioning in other countries as they operate with income, expenses, equity, etc. as well.

To ensure a better clarity, we hereby present the correlations used to measure economic efficiency:

(1)	Economic effect	(2)	Resources (average availability)
	Resources (average availability)		Economic effect
(3)	Economic effect	(4)	Expenses
	Expenses		Economic effect

Note. The economic effect, resources (average availability) and expenses are in BGN.

Correlation (1) measures the economic effect employing average availability of resources of BGN 1. Correlation (2) measures the average availability of certain resources employed in the realization of economic effect of BGN 1. Correlation (3) measures the economic effect employing expenses of BGN 1. Correlation (4) measures the expenses employed in the realization of economic effect of BGN 1.

Correlations (1) and (2) are used to measure resource efficiency, while correlations (3) and (4) are used to measure cost efficiency.

If the said correlations are multiplied by 100, the resulting figures will be interpreted otherwise: the economic effect whose realization employs average availability of resources of BGN 100, the average availability of certain resources employed in the realization of economic effect of BGN 100, the economic effect whose realization employs expenses of BGN 100 and the expenses employed in the realization of economic effect of BGN 100.

There are variants of resource efficiency and cost efficiency – increase in resource efficiency and increase in cost efficiency. They are measured by using the following correlations:

² A unit of resources, a unit of expenses and a unit of economic effect mean resources, expenses and effect of BGN 1 or BGN 100.

³ Liabilities, i.e. payables, are forms of debt capital.

Economic efficiency of investment purpose vehicles

(5) $\frac{\Delta \text{ Economic effect}}{\Delta \text{ Resources (average availability)}}$	(6) $\frac{\Delta \text{ Resources (average availability)}}{\Delta \text{ Economic effect}}$
(7) $\frac{\Delta \text{ Economic effect}}{\Delta \text{ Expenses}}$	(8) $\frac{\Delta \text{ Expenses}}{\Delta \text{ Economic effect}}$

Note. The symbol Δ means increase.

Correlation (5) measures the increase in economic effect whose realization employs increase in average availability of certain resources of BGN 1. Correlation (6) measures the increase in average availability of certain resources employed in the realization of increase in economic effect of BGN 1. Correlation (7) measures the increase in economic effect whose realization employs increase in expenses of BGN 1. Correlation (8) measures the increase in expenses employed in the realization of increase in economic effect of BGN 1.

Indicators measuring the economic efficiency of investment purpose vehicles securitizing real estates

The said correlations become specific through certain indicators measuring the economic efficiency of an investment purpose vehicle. Such indicators may be also used to plan, analyse and control efficiency. Some of them are:

$$(9) \text{ Ratio of capital efficiency} = \frac{\text{Total income}}{\text{Total capital}}$$

$$(10) \text{ Ratio of equity efficiency} = \frac{\text{Income from real estates} + \text{Income from administrative service fees}}{\text{Equity}}$$

$$(11) \text{ Reciprocal ratio of equity efficiency} = \frac{\text{Equity}}{\text{Income from real estates} + \text{Income from administrative service fees}}$$

$$(12) \text{ Ratio of efficiency of real estates made available for use under agreements} = \frac{\text{Income from real estates} + \text{Income from administrative service fees}}{\text{Real estates made available for use under various agreements}}$$

The four ratios are indicators of resource efficiency, and the related economic effect represents total income and income totalling the income from real estates and income from administrative service fees.

Resources include total capital, equity and real estates made available for use under various agreements (lease agreements, tenancy agreements, operating lease agreements and management agreements).

The formulas used to calculate indicator values reflect the average carrying amounts of total capital, of equity and of real estates. The average carrying amount of each of these resources for a certain period is calculated by summing up its carrying amount at the beginning of the period (it is the same as the carrying amount of such resource at the end of the prior period) and its carrying amount at the end of the same period, the result being divided by (2).

Real estates made available for use under various agreements are considered by an investment purpose vehicle as investment property (except for real estates made available under finance lease agreements).

Total income includes the total corporate income generated over the period for which the average value of the particular resource is calculated.

Total capital includes equity, debt capital⁴ and deferred income.

Income from real estates include rental income (for real estates made available under rental agreements), income from tenancy payments (for real estates made available under tenancy agreements), income from lease payments (for real estates made available under operating lease agreements) and income under management agreements if there are real estates made available under such agreements. When calculating the indicators measuring efficiency, the income from administrative service fees (if any) is added to such income. The servicing is rendered by the service company (or companies) with which an investment purpose vehicle has entered into contractual relations. The users of real estates pay for such servicing to the investment purpose vehicle owning these real estates.

In case that income from real estate revaluation is reported for a particular period, it is also included when measuring economic efficiency.

If real estates are made available under finance lease agreements, lease payments are reported as financial income. In such case, the numerator of the formula used to calculate indicator (10) and the denominator of the formula used to calculate indicator (11) are to include such income. As an investment purpose vehicle does not consider any real estates made available under finance lease agreements as its own assets, the formula calculating indicator (12) should not include the lease payments under such agreements.

The formula used to calculate the indicator 'ratio of capital efficiency' is the specific expression of correlation (1). The formulas used to calculate the indicators 'ratio of equity efficiency' and 'ratio of efficiency of real estates made available for use under agreements' are also specific expressions of correlation (1). The formula used to calculate the indicator 'reciprocal ratio of equity efficiency' is the specific expression of correlation (2).

⁴ I.e. provisions and similar liabilities as well as payables and funding.

Economic efficiency of investment purpose vehicles

Other indicators measuring economic efficiency are:

$$(13) \text{ Ratio of cost efficiency} = \frac{\text{Income from real estates} + \text{Income from administrative service fees}}{\text{Administrative expenses} + \text{Operating expenses}}$$

$$(14) \text{ Reciprocal ratio of cost efficiency} = \frac{\text{Administrative expenses} + \text{Operating expenses}}{\text{Income from real estates} + \text{Income from administrative service fees}}$$

$$(15) \text{ Ratio of increase in cost efficiency} = \frac{\Delta (\text{Income from real estates} + \text{Income from administrative service fees})}{\Delta (\text{Administrative expenses} + \text{Operating expenses})}$$

$$(16) \text{ Reciprocal ratio of increase in cost efficiency} = \frac{\Delta (\text{Administrative expenses} + \text{Operating expenses})}{\Delta (\text{Income from real estates} + \text{Income from administrative service fees})}$$

Indicators (13) and (14) measure cost efficiency, and indicators (15) and (16) – increase in cost efficiency.

The formulas used to calculate indicators (13) and (14) are the specific expressions of correlations (3) and (4). The formulas used to calculate indicators (15) and (16) are the specific expressions of correlations (7) and (8).

Administrative expenses are related to the administrative operations of an investment purpose vehicle (salaries and wages, electric power costs, etc.). Operating expenses include costs of real estate maintenance, remunerations of service companies, costs of real estate insurance, etc.

There are several methods to *increase economic efficiency*. The first method is to increase the economic effect and keep the resources (average availability) or the expenses employed in its realization unchanged. The second method is to increase the economic effect more than the resources (average availability) or the expenses employed in its realization – for example, a three-time increase in the effect and a two-time increase in the resources (average availability) or the expenses will result in increased economic efficiency. The third method is to decrease the resources (average availability) or the expenses more than the economic effect – for example, a three-time decrease in the resources (average availability) or the expenses and a two-time decrease in the effect will result in increased economic efficiency.

Economic efficiency is decreased through several methods as well. The first method is to decrease the economic effect and keep the resources (average availability) or the expenses employed in its realization unchanged. The second method is to increase the resources (average availability) or the expenses employed in the economic effect realization more than the economic effect – for example, a three-

time increase in the effect and a four-time increase in the resources (average availability) or the expenses will result in decreased economic efficiency. The third method is to decrease the economic effect more than the resources (average availability) or the expenses – for example, a three-time decrease in the effect and a two-time decrease in the resources (average availability) or the expenses will result in decreased economic efficiency.

The said methods apply to increase in economic efficiency in the same manner.

The indicators measuring the economic efficiency of an investment purpose vehicle securitizing real estates are used to plan, analyse and control such efficiency.

Models used to plan, analyse and control the economic efficiency of investment purpose vehicles securitizing real estates

The first one is the DuPont Model. According to that model, the profit/assets correlation is transformed into profit/income and income/assets correlations (when these correlations are multiplied, the result equals the first one), i.e.:

$$\frac{\text{Profit}}{\text{Assets}} = \frac{\text{Profit}}{\text{Income}} \times \frac{\text{Income}}{\text{Assets}}$$

Note. x is the multiplication sign.

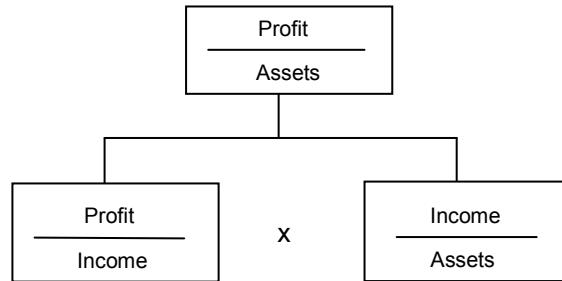
When applying this model, the average availability of assets for the particular period, i.e. the period for which the profit and income are reported, is taken into account. It should be clarified that the DuPont Model (also known as the DuPont Analysis, DuPont Equation, etc.) is presented in various literature sources in different manners. We have adopted one of these as presented herein. Moreover, the presented model is consistent with the statement of comprehensive income prepared Investment Purpose Vehicles.

This model was firstly used by the DuPont Chemical Company of America in 1920 and its name comes therefrom. In those years, the profit/income and income/assets correlations enjoyed a wide spread. However, they were used separately. The DuPont Model links (multiplies) them, and the result is another correlation – the profit/assets correlation. The DuPont Model may be presented as a pyramid (see Scheme 1).

Profit is the difference between the bigger total of corporate income and the smaller total of corporate expenses. Assets are calculated as an average figure for the period for which income is reported. It is obvious that two of the correlations refer to resource efficiency, i.e. the profit/assets correlation and the income/assets correlation. The related economic effects are the profit and income and the resources – the assets. The profit/income correlation measures the profit per corporate income of BGN 1 (if both indicators are in BGN).

Scheme 1

The DuPont Model

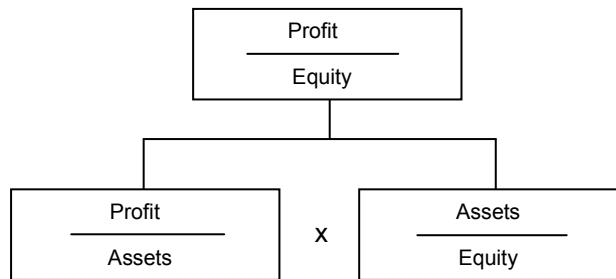


Note. x is the multiplication sign.

Theoretically, the experts who developed the DuPont Analysis were not innovators as they used the original concept of linking certain correlations, which was firstly launched by Alfred Marshall. It was discussed in his book *Elements of Economics of Industry* published in 1892. Nevertheless, the developers of the DuPont Analysis should be given credit for the first practical application of this concept on their insistence (Scheme 2).

Scheme 2

A variant of the DuPont Model



Note. x is the multiplication sign.

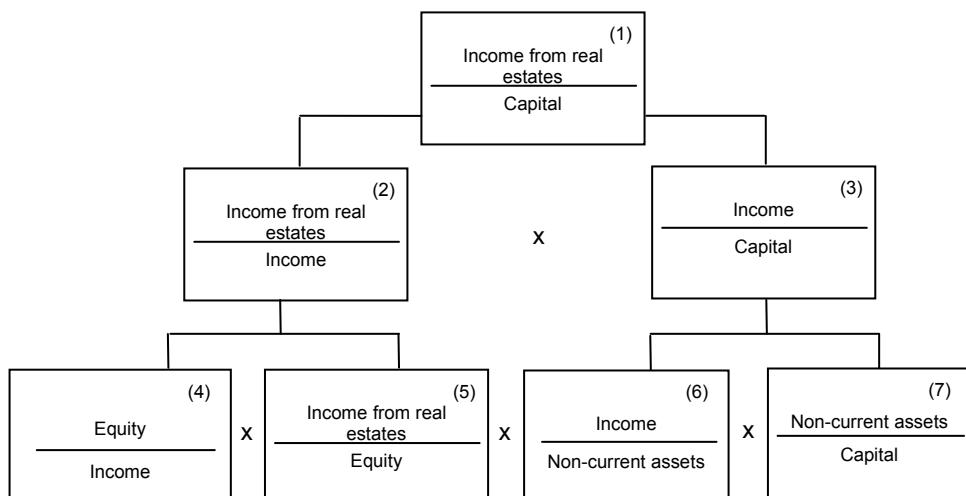
The said variant of the DuPont Model may also apply to an investment purpose vehicle. When applying such variant, the average values of the assets and equity for the period for which the particular profit is reported are to be taken into account. The profit/equity and profit/assets correlations measure resource efficiency. The assets/equity correlation calculates the portions of assets value per equity of BGN 1 financed by equity and by debt capital. For example, a correlation equalling 1,38 means assets of BGN 1,38 per equity of BGN 1 or assets of BGN 1 are financed by

equity of BGN 1 and assets of BGN 0,38 are financed by debt capital of BGN 1 (based on the assumption that no deferred income has been reported).

Based on the concept underlying the DuPont Model (linking two correlations by multiplication into a third correlation), we hereby introduce a model with seven correlations measuring economic efficiency (Scheme 3). Such model may be used to plan, analyse and control the economic efficiency of an investment purpose vehicle securitizing real estates (similar to the DuPont Model and its variant).

Scheme 3

A model with correlations measuring the economic efficiency of an investment purpose vehicle securitizing real estates



Note. x is the multiplication sign.

The resources used in the correlations include capital, equity and non-current assets, their average arithmetical values for the period, for which income from real estates and total income are reported, being used.

The introduced model includes five correlations measuring resource efficiency. One of them (correlation 2) calculates the relative share of income from real estates of total income, while another of them (correlation 7) calculates the value of non-current assets per capital of BGN 1, i.e. shows the manner of investing capital of BGN 1 – for example, a correlation equalling 0,68 means capital of BGN 1 invested in non-current assets of BGN 0,68 and in current assets of BGN 0,32.

Any increase in the values of correlations 1, 3, 5 and 6 may be assessed as favourable as this means that resources of BGN 1 is employed in the realization of higher economic effects on the average. Any decrease in the value of correlation 4 (where the resource is included in the numerator and the economic effect – in the

denominator) may be assessed as favourable as this means that fewer resources (equity) are employed in the realization of economic effect of BGN 1 (income) on the average.

*

All the discussed indicators and models measuring the economic efficiency of an investment purpose vehicle securitizing real estates may be used to plan, analyse and control such efficiency by using them in accounts reporting. In other words, they have not only a cognitive aspect, but also a practical importance. Experts using the indicators and models measuring economic efficiency have to be skilful in 'reading' the accounting information required to use these indicators and models.

All the above indicators and models are in compliance with the Bulgarian legislation, which contributes to their practical importance. The knowledge of economic efficiency and the practical use of such knowledge, including all discussed indicators and models, by financial experts at investment purpose vehicles securitizing real estates is a prerequisite for the sustainable functioning of these vehicles.

References:

- Aman, M., S., Cowen, S., Mandel* (1986). Accounting Today, Principles and Applications. West Publishing Company.
- Brigham, E., J. Houston* (2009). Fundamentals of Financial Management, 12th edition. Cengage Learning.
- Ciaran, W.* (2008). Key Management Ratios. „InfoDAR“ (*in Bulgarian*).
- Dobrev, D.* (1941). Principles of Individual Economy. Sofia: „Hristo G. Danov“ (*in Bulgarian*).
- Dourin, St.* (2007). Enterprise Accounting. „ForCom“ (*in Bulgarian*).
- Georgiev, G., E. Evlogiev, B. Kostov* (2008). Accounting for Managers. Troud & Pravo Publishing House (*in Bulgarian*).
- Horne, J.* (1989). Fundamentals of Financial Management. Prentice-Hall.
- Kostova, N.* (2010). Financial and Accounting Analysis. „AKTIV-K“ Ltd. (*in Bulgarian*).
- Nikolov, N.* (1995). Financial Analysis. „Princeps“ (*in Bulgarian*).
- Timchev, M.* (2011). Financial and Economic Analysis. „Nova Zvezda“ (*in Bulgarian*).
- Subramanian, T.* (2009). Financial Management. New Age.
- Viswanath, S.* (2009). Cases In Corporate Finance. Tata: McGraw-Hill.
- Information products of CIELA NORMA AD have been used.

23.IX.2014

Чл.-кор. проф. д-р ик. н. Иван Ангелов

ЧЛЕН-КОР. ИВАН ИЛИЕВ – ЕДИН ОТ НАЙ-ВИДНИТЕ БЪЛГАРСКИ УЧЕНИ-ИКОНОМИСТИ

На 24 януари 2015 г. се навършиха 90 години от рождениято на проф. д-р ик.н. Иван Стоянов Илиев, чл.-кор. на БАН. Това е подходящ момент да отбележим такъв важен юбилей на този голям български учен в областта на икономиката. Аз познавам Иван Илиев от далечната 1952 г., когато постъпих във ВИИ „Карл Маркс”, и особено от 1953 г., когато ни четеше лекции по икономика на промишлеността. Той е известен като уважаван дългогодишен университетски преподавател и изтъкнат стопански деятел от най-висок ранг. Бил е зам.-ректор и ректор на ВИИ „Карл Маркс”, зам.-председател и главен научен секретар на БАН, зам.-министър в няколко министерства, два пъти зам.-председател на Министерския съвет и председател на Комитета за планиране.

Ще се спра на неговата дейност преди всичко като учен. Той е публикувал 10 монографии, от които две в съавторство и две на руски език, издадени в Москва; 6 студии; 4 учебника; 22 изключително значими статии в списания, както и редица научно-популярни статии. Проф.Иван Илиев е един от съставителите и автор в Икономическа енциклопедия в два тома, издадена през 1971 и 1972 г.

Тук обаче ще разгледам най-важните научни постижения на чл.-кор. Иван Илиев в четири от неговите монографии с особено голям принос, които с негова помощ избрах сред голямото богатство от научните публикации.

1. Научно-техническият прогрес при социализма. Икономически проблеми (С.: Изд. на БКП, 1968, 319 с.)

Тук авторът изследва специфичните икономически проблеми на научните и техническите изследвания; научно-техническия прогрес и развитието на структурата на народното стопанство; внедряването на изчислителна техника и математически методи в ръководството на народното стопанство; икономическата ефективност на научно-техническия прогрес; материалната заинтересуваност от неговото ускоряване.

Той отделя специално внимание на комплексния характер на научно-техническия прогрес, на отражението му върху икономическата политика и на механизма за нейното осъществяване: система и методи на планиране; инвестиционна политика и методи за финансиране; валутна политика, цени и ценообразуване; работна заплата, разпределение и използване на доходите; относителната самостоятелност на производствените предприятия, съотношение между централизираното планиране и ръководство и стоково-паричните отношения и т.н.

Според него „...Комплексният характер на научно-техническия прогрес, на неговите икономически проблеми и вътрешната зависимост между отделните

Член-кор. Иван Илиев – един от най-видните български учени-икономисти

елементи на механизма за осъществяване на икономическата политика изискват такъв подход при решаването на проблемите и усъвършенстването на елементите и целия механизъм, който, от една страна, да държи сметка за тази комплексност и за влиянието на научно-техническата революция върху всички страни на развитието на обществото, а, от друга страна, да създава условия за постигането на максимална икономическа ефективност на общественото производство при даден относителен дял на прираста на производствените фондове в националния доход". И по-нататък: „Нито едно научно или техническо откритие не трябва да се внедрява масово, ако не осигурява повишаване на икономическата ефективност на общественото производство". И по-нататък: „Социалистическото общество обективно предполага организирането на научните и техническите изследвания в общодържавен мащаб и тяхното насочване в съответствие с потребностите на народното стопанство както от гледна точка на резултатите от тези изследвания, така и на развитието на материалната база на изследователските организации, заделянето на необходимите средства за финансиране на изследванията и подготовката на нарастващия брой научни работници и специалисти".

Проф. Ив. Илиев подчертава: „Развитието на научните и техническите изследвания и внедряването на резултатите в народното стопанство за постигане на максимална икономическа ефективност на общественото производство зависи в немалка степен и от използването на обективно съществуващата при социализма материална заинтересованост. Формите за използване на личната, колективната и обществената материална заинтересованост са може би най-решаващият елемент на механизма на ръководство на народното стопанство. Те в една или друга степен пронизват всички останали елементи на този механизъм. Тъкмо поради това правилното използване на материалната заинтересованост... има огромно значение за ускоряването на научно-техническия прогрес, за растежа на обществената производителност на труда...".

2. Икономическа ефективност и народностопанско планиране. Теоретико-методологически проблеми (С.: „Партиздан“, 1981, 285 с.)

В тази книга проф. Иван Илиев разглежда икономическата ефективност с нейните количествени и качествени характеристики; икономическата ефективност на социалистическото възпроизвъдство; икономическата ефективност и пропорциите на разширеното възпроизвъдство; икономическата ефективност, цените на средствата на труда и икономическите интереси; показателите на икономическата ефективност; разработването на народностопанския план и икономическата ефективност. Авторът показва колко сложни са проблемите на икономическата ефективност. Той пише: „Единственият път за изясняването им е развитието на научните изследвания, разгръщането на научните дискусии по тях. Само по този път ще се стига постепенно до истината, която има голямо значение за ръководството на икономиката. Само по този път ще се преодолее изоставането в областта на икономическата наука у нас.“

Проф. Илиев сочи три направления в търсенето на научни решения на нерешените и нововъзникващите проблеми:

„Първо, развитие на фундаменталните изследвания, обхващащи преди всичко връзката между икономическата и социалната ефективност и народно-стопанското планиране за развитието на разширеното възпроизводство и непроизводствената сфера. Проблемите на социалната ефективност са все още в „девствено” състояние. Много са въпросите, свързани с качествената характеристика на социалните резултати и разходи, връзката им с икономическата ефективност, количественото им определяне, търсенето на пътища за тяхното обобщаване, мястото им в плана и т.н.

Второ, развитие на приложните изследвания, свързани с усъвършенстване на практиката на определяне на икономическата ефективност, на усъвършенстване на народно-стопанското планиране... Необходими са научни изводи и предложения, стигащи до конкретни методики за определяне и планиране на икономическата и социалната ефективност, за тяхното влияние върху темповете и пропорциите, за обвързването на ефективността с материалните интереси, за социалното планиране, за синхронизирането на плановете с икономическия механизъм за регулирането на стопанските процеси и т.н.

Трето, развитие на научните изследвания, свързани с конкретния анализ на икономическата ефективност на българското народно стопанство през последните 10-15 години. На тази основа следва да се разкриват причините и факторите, които са влияели благоприятно или неблагоприятно върху нейната динамика. Особено внимание заслужават факторите, които са спъвали повишаването ѝ. На тази основа могат да се разработят предложения и проекти за повишаване на икономическата ефективност през следващия период и особено до 2000-та година. Сега всички страни се опитват да надзърнат към началото на следващото столетие.

Фундаменталните изследвания и техните резултати са непрекъснатият извор на нови идеи за повишаване на икономическата и социалната ефективност... Приложните изследвания в методологически аспект и техните резултати са базата за непосредственото подобряване на планирането. В аналитичен аспект те са основата за разкриване на резервите и осъществяване на ефикасни мерки за повишаване на икономическата ефективност на националния стопански комплекс. Единството и взаимната обвързаност на тези изследвания са гаранция за общия успех".

3. Комплексно целево планиране. Теоретико-методологически проблеми (С.: „Наука и изкуство“, 1984 г., 242 с.)

В тази монография са изследвани важни теми: целеви етап в разработването на плана; комплексна материална обвръзка на плана; комплексна валутна обвръзка на плана; комплексна трудова обвръзка на плана; комплексна финансова обвръзка на плана.

Член-кор. Иван Илиев – един от най-видните български учени-икономисти

Проф. Илиев пише: „Главното, към което се придържаме в изложението, е единството между цели и комплексното им осигуряване в плана. От тази позиция са разгледани поотделно комплексната материална, валутна, трудова и финансова обвръзка на плана, вътрешното им единство и противоречивост и единството и противоречивостта между тях... Разкриването на всички необвръзки в плана, тяхното отстраняване и постигането на пълна обвързаност от позицията на реализацията на социално-икономическите цели се постига чрез разработването на баланса на народното стопанство. В него ключово място заема балансът на производството, разпределението, преразпределението и крайното използване на съвкупния обществен продукт и националния доход, а в баланса на обществения продукт съответно балансът на междуотрасловите връзки... Разработването на баланса на народното стопанство не отменя разработването на съответните баланси по линията на материалната, валутната, трудовата и финансовата обвръзка на плана и осигуряването на единството и взаимната обвързаност както вътре във всяка от тях, така и между тях...“

Следователно комплексната материална, валутна, трудова и финансова обвръзка на единния план чрез разработването на системите от различните видове частни баланси и чрез разработването на баланса на народното стопанство взаимно се допълва, а не се отрича. Балансът на народното стопанство като средство за стойностна обвръзка на плана позволява да се проверява и контролира неговата материална, трудова, валутна и финансова обвръзка. Освен това балансът на народното стопанство позволява да се разкрият и очертаят най-синтезираните пропорции на разширеното възпроизводство, което има съществено значение за окончателното разработване, приемане и утвърждаване на единния план за социално-икономическото развитие на страната.”

4. Икономиката на България през периода 1949-2001 г. (С., 2004 г. , 425 с.)

Иван Илиев анализира възстановяването на икономиката през периода 1945-1948 г.; развитието на народното стопанство при прехода от неразвит капитализъм към държавен социализъм; развитието на народното стопанство в периода на изграждане на държавния социализъм; икономическата система по време на прехода след 1989 г.; общ поглед върху развитието на икономическата система в предстоящата перспектива.

Авторът обособява условно развитието на икономиката в три периода: първия - от 1949 до 1960 г., той нарича „преход от неразвит капитализъм към социализъм”; за втория - от 1961 до 1989 г., пише: „Това е период на изграждане и развитие на реалния държавен социализъм. Период на възходящо развитие на икономиката, на възраждане и развитие на диспропорциите и прерастването им в икономическа криза”, а третият период обхваща времето от 1990 до 2001 г. Публикацията съдържа и много богат статистически материал.

Проф. Илиев изтъква, че „развитието на икономическата система в предстоящата средносрочна и дългосрочна перспектива ще се осъществява в

условията на тотален преход към информационните технологии и все по-мащабно и всеобхватно развитие на световната икономическа глобализация". И добавя, че „това развитие ще протича при изострящи се екологични проблеми, разрешаването на които зависи от волята и дейността на управляващите във всички страни и главно в страните, чието развитие влияе най-силно върху наруширането на екологическото равновесие и прерастването му в екологически колапс... Развитието на българската икономика в предстоящата перспектива ще протича в условията на налагащо се решаване на екологични проблеми, особено в енергетиката и химическата промишленост. Устойчивото развитие на българската икономика е наложително с оглед запазване на растителните и животинските видове, характерни за страната, и особено за производството на екологично чисти хранителни продукти."

Заслужават внимание разсъжденията на проф. Иван Илиев относно ролята на присъединяването на България към Европейския съюз. Той пише: „Подготовката за присъединяване и приемането на България в ЕС само по себе си няма да реши проблемите на бъдещото развитие на икономическата система на страната и все по-активното й включване в световната икономическа глобализация. То създава благоприятни условия. Решаването на проблемите на развитието на икономическата система ще става вътре в България. То ще зависи от управляващите, от провежданата политика за все по-активно участие на всички фирми и организации, независимо от формата на собственост, на цялото трудоспособно население в развитието на отделните сектори, отрасли, региони и в цялост на икономическата система.”

В пета глава на тази книга авторът обобщава: „Националната цел на развитието на икономическата система през предстоящите 20-25 години по мое дълбоко убеждение трябва да бъде чувствително и непрекъснато повишаване на доходите, потреблението и жизненото равнище, намаляване на безработните най-малко до социално поносимото равнище, нарастване на раждаемостта, рязко в пъти намаляване на детската смъртност и съответно спиране на намаляването на броя на населението и постепенно, може и да е бавно, но неговото нарастване.

Основата за реализацията на тази цел е постигането на значително повисоки темпове на прираст (8-10%) на произведения БВП и на БДС както общо, така и на човек от населението, в сравнение с постигнатите темпове през 1999-2003 г.” (Тогава те са били около 4,3-4,8%). „Сред икономистите изследователи са изказани и писмено изложени различни мнения. Главно пессимистични”.

След това той се спира на най-важните предпоставки за такъв растеж и най-вече на инвестициите – общо и по сектори, като отделя специално внимание на индустрията, информационните технологии, образованието и науката, здравеопазването. Препоръчва и изготвянето на Национална стратегия за развитието на икономическата система.

Като преглеждах основните трудове на чл.-кор. проф. Иван Илиев навсякъде ми правеше впечатление уважителният, професионален, демократичен

Член-кор. Иван Илиев – един от най-видните български учени-икономисти

стил на представяне на собствените му позиции по съответните проблеми, въпреки че през тези години той заемаше най-високи държавни постове, което можеше да изкуши и наистина изкушаваше немалко хора да използват не силата на професионалните аргументи, както правеше той, а силата на административните си постове и произтичащата от тях власт и склонност към налагане на мнения.

В цялото му поведение и в неговите трудове личи стремеж към стимулиране на равнопоставените научни дискусии с професионални аргументи. Проф. Илиев никога не се опитва да налага силово свои позиции, изходейки от заемания висок държавен пост и влияние, а ги доказва с професионални аргументи. Той проявява толерантност към другите мнения, а ако не ги споделя, използва професионални аргументи в равностойна, спокойна дискусия. Насърчава дискусиите, така че в тях да натежават професионалните аргументи, а не респектът на възрастта, научното звание или административния пост.

Мястото на един учен в научната общност и неговата роля за развитието на науката и стопанската практика се определя от мащабите, количеството, качеството и трайната валидност на научните му заключения. В известен смисъл е по-трудно, но същевременно е по-лесно и по-точно научните приноси на учения да се оценяват от дистанцията на времето

Готовки това представяне, неизбежно преглеждах и оценявах трудовете на чл.-кор. Иван Илиев през погледа на човек, живеещ през второто десетилетие на ХХI век. А част от тях са писани преди 60, 50 или 40 години. Например първата му книга „Нарастване на производителността на труда и работната заплата в социалистическата промишленост“ (279 с.) е издадена от „Наука и изкуство“ през 1957 г., а втората - „Планиране на производителността на труда и работната заплата в социалистическата промишленост“ (207 с.) е публикувана от същото издателство през 1959 г.

С риск да допусна неточности, ако трябва да обобщя какви следи е оставило творчеството на проф. Иван Илиев, ще спомена неговите изводи отпреди повече от половин век относно:

- решаващата роля на икономическата заинтересуваност в развитието на стопанството и на обществото в цялост;
- ролята на икономическата ефективност и нейното определяне;
- ролята на икономическата наука в стопанското развитие и за свързаното с това преодоляване на изоставането на българската икономическа наука;
- важността на комплексната материална, трудова, валутна и финансова обосновка на стопанския план на държавата и на корпоративните обединения;
- опазването на околната среда и съчетаването на икономическата ефективност с екологичната целесъобразност;
- важността на членството на България в ЕС, но че бъдещото ни развитие ще зависи главно от качеството на управленските решения вътре в страната;
- защитата на националните интереси на България при участието ни в европейската и световната икономическа и друга интеграция;

- връзката и взаимната зависимост между науката и стопанската практика;
- необходимостта от достойно професионално и гражданско поведение на учените-икономисти пред управляващите политици;
- ускореното догонващо икономическо развитие на България през следващите години и десетилетия;
- ролята на инвестициите и на вътрешното потребление в икономическия растеж през следващите години;
- развитието на отделните икономически сектори през следващите 20-25 години.

В почти всички негови трудове като червена линия прозира изтъкването на важността на икономическата заинтересуваност на отделните личности и на предприятията в производствената и извънпроизводствената сфера като главен двигател на приобщеността към работата, на постигането на по-добри лични и колективни резултати, на прогрес на обществото. Не са много българските учени-икономисти, които още в онова далечно революционно-романтично време прозираха, че недостатъчното внимание към икономическата заинтересуваност е една от големите слабости на социализма като теория и практика и че само чрез уповаване на личната, колективната и обществената икономическа заинтересуваност може да се осигури успешното развитие на обществото.

Същото се убеждавах и по-късно – през 80-те години на миналото столетие, когато бях негов помощник в качеството му на зам.-председател на Министерския съвет, отговарящ за координацията по провеждането на икономическите реформи. За разлика от някои други високопоставени лица проф. Илиев искрено, убедено и професионално работеше за ускоряване на реформите. Така беше и когато започнахме подготовката на известния „Указ 56”.

С какво можем да си обясним израстването на Иван Илиев като един от най-големите съвременни български учени-икономисти?

1. *С неговия талант на мислецът човек, на изследовател*, който винаги търси да си обясни защо явленията са такива, каквите са; защо тяхното развитие е такова, каквото е; търси и разкрива причинно-следствените връзки и зависимости.

2. *С голямата му упоритост и трудолюбие*. Това личи от впечатляващия обем на високопрофесионалните му публикации, особено монографии и студии; от грижливата подготовка на неговите лекции пред студентите; от постоянно проследяване на новостите в икономическата литература.

3. *С трайното съчетаване и съвместяване* на теоретичните изследвания с решаването на най-сложни проблеми на макроравнище и в рамките на СИВ, като зам.-председател на Министерския съвет, председател и зам.-председател на Комитета за планиране и като зам.-министър на други министерства. В това си качество той обогатяващ теоретичните си разработки чрез проверката им в стопанската практика и повишаваше качеството на стопанските решения от най-висок ранг, в чието вземане участваше, а много от тях сам форму-

Член-кор. Иван Илиев – един от най-видните български учени-икономисти

лираше и предлагаше на най-високите инстанции благодарение на отличното познаване на теорията. Това му е помагало да ражда нови идеи, да ги провежда в практиката, да ги коригира при нужда и да ги обогатява. Да вижда потребностите на стопанската практика и да търси теоретично обосновани решения. Да вниква по-дълбоко и да обхваща по-широко сложните връзки и взаимни зависимости в народностопанския комплекс.

4. *С рационалното съчетаване на научните изследвания, вземането на управленски стопански решения от най-висок ранг и преподавателската си работа.* Връзката между науката, стопанското управление и непосредствените контакти със студентите позволяваше взаимното обогатяване на тези три вида допълващи се дейности. Допълване, което поражда мощни синергични ефекти, спомагащи за издигането на всяка от тях на по-високо равнище.

5. *С неговата научна и професионална етика.* Той не се колебаеше да възразява на най-високите управленски върхове, когато от него се изискваше да съставя и представя в Политбюро петилетен и годишни планове с очевидно нереалистични, свръхамбициозни показатели, и това му струваше неприятности и дори освобождаване от работа, с последващо връщане на същите постове. Това е може би единственият подобен случай от 1945 до 10 ноември 1989 г. Като ръководител на високи инстанции в системата на ВАК той отложи защитата на докторската си дисертация за голям докторат, за да избегне възможния упрек за конфликт на интереси и я направи по много убедителен начин по-късно, след като не заемаше такива постове.

Винаги ми е било приятно да общувам с Иван Илиев като учен, като колега и като приятел. Много ми се иска да се радвам на тази възможност и да го виждам сред нас здрав и бодър още дълги години.

ОТЗИВИ

МАЩАБНО ИЗСЛЕДВАНЕ ВЪРХУ ПОСЛЕДИЦИТЕ ЗА ЯПОНСКОТО СЕЛСКО СТОПАНСТВО И ХРАНИТЕЛНА ИНДУСТРИЯ ОТ ЕКОЛОГИЧНАТА КАТАСТРОФА ПРЕЗ МАРТ 2011 Г.

На 11 март 2011 г. се случи най-силното досега регистрирано земетресение в Япония (широко известно като „голямото земетресение в Източна Япония“), което предизвика мощни цунами и ядрена авария в една от най-големите атомни електроцентрали в света - Фукушима 1. Тройното бедствие оказва силно въздействие върху живота, здравето и имуществото на хората, инфраструктурата, снабдителните вериги, икономиката, политиките, природната и институционалната среда в засегнатите райони в Япония и извън нея.

Публикуваната накърно книга на проф. Храбрин Башев (Институт по аграрна икономика – София) и проф. Фусао Ито (Университет на Тохоку - Сендай) „Земетресението, цунамито и ядрената авария Фукушима през март 2011 г. – ефекти върху японското селско стопанство и хранителен сектор“ (издадена на английски език)¹ се появи в навечерието на четвъртата годишнина от това най-скъпо „природно и предизвикано от човека“ бедствие в световната история. Тя е сред малкото задълбочени изследвания на език, различен от японския, даващо пълен поглед на социално-икономическите последствия от бедствията от март 2011 г. върху агрохранителните вериги в Япония.

Двамата изследователи са се опитали да идентифицират и оценят разнообразните ефекти от бедствието през март 2011 г. върху японското селско стопанство и хранителни вериги, обхващайки: *всички видове въздействия* (радиационно, миграционно, здравословно, производствено, икономическо, технологично, организационно, екологично, институционално, правно, политическо, пряко, косвено); *всички етапи* (снабдяване с материали и ресурси, фермерство, съхранение, търговия на едро, транспортиране, преработка, дистрибуция, търговия на дребно, потребление) и *компоненти* (природни ресурси, работна сила, биологични, материални и нематериални активи, технология, производствена структура, финанси, управление, информация, отпадъци) на агрохранителната верига и всички времеви (непосредствен, кратко- и дългосрочен) и пространствени (местен, регионален, национален, транснационален) мащаби.

Освен това авторите са направили добър опит да очертаят и оценят реакциите на различните агенти (индивиди, домакинства, ферми, бизнес, общности, потребители, групи по интереси, местна и централна власт, неправителствени организации, международни институции), както и прогреса и предизвикателствата в процеса на възстановяване и реконструкция на отделните агенти, райони и подсектори.

¹ Bachev, Hrabrin and Fusao Ito (2015). March 2011. Earthquake, Tsunami, and Fukushima Nuclear Disaster - Impacts on Japanese Agriculture and Food Sector. LAP Lambert Academic Publishing, 408 p.

Мащабно изследване върху последиците за японското селско стопанство и хранителна индустрия...

Широкото и задълбочено изследване е позволило на авторите да извлекат множество поуки от японския опит и да отправят препоръки за подобряване на готовността и управлението на риска от бедствия не само в Япония, а и в други страни с подобни условия, например България, където също има висок риск от природни бедствия и индустритални аварии, действащи ядрени реактори и зависимост от атомна енергия, уязвими общности и агрехранителни вериги и т.н.

Подробният анализ на това първо по рода си „тройно“ бедствие, включващо земетресение, цунами и ядрена авария, е фокусиран върху неговото влияние върху селското стопанство, хранителния сектор и поведението на потребителите. Авторите се опитват да преодолеят трудностите, свързани с разбирането и оценката на индивидуалните ефекти, които произтичат от комплексността, взаимовръзката, синергията и поливалентния характер, от съпътстващата голямата неопределеност, недостиг и противоречивост на данни, от големия времеви и пространствен мащаб, многобройните участващи агенти с различно разбиране, времеви хоризонт и интереси, както и от несъвършените методи да оценяване и интеграция. За тази цел те разширяват масово използвания еднострмен подход („чисто“ икономически или социологически, или институционален, екологичен, медицински и т.н.) и прилагат интердисциплинарен, холистичен и мултисекторен анализ, тълкувайки успешно наличните разнообразни данни и оценки (научни, статистически, анкетни, експертни, казусни, анектотични, прогнозни).

Двамата изследователи усилено са търсили, открили и използвали голям спектър от официални данни (от държавни, фермерски, индустритални и международни организации, от оператора на атомната централа във Фукушима и др.), а също и информация от публикации в местните и световните медии доклади на научни екипи, експерти и заинтересувани страни. Нещо повече, те успешно запълват съществуващия „информационен вакуум“, подобряват точността, подчертават и (частично) преодоляват противоречието чрез специално организирани експертни оценки и многобройни дълбочинни интервюта с водещи експерти и представители на властта, на хранителната индустрия, неправителствени организации и засегнати фермери, бизнес и потребители.

Текстът е добре илюстриран с повече от 200 фигури, таблици, карти и снимки, а използваната литература съдържа около 400 източника с множество връзки към основни защитени бази данни и илюстрации (online бази данни, снимки, карти и др.). Всичко това говори красноречиво за научната и информационната стойност на книгата, както и за нейното добро оформление и съвременна презентация.

Данните и резултатите от изследването са представени по отговарящ на високите академични стандарти начин. Същевременно книгата е написана на популярен и лесноразбираем от непрофесионалисти език. Това прави разработката интересна за широка аудитория - от специалисти и експерти, изследователи, преподаватели, студенти, фермери, бизнесмени, администратори,

политици, професионалисти, неправителствени и международни организации до потребители, жертви и цялата общественост.

Книгата съдържа предговор, въведение, три части и заключение. В първата част са описани накратко трите събития и техните непосредствени ефекти. Идентифицирани са и са оценени цялостните въздействия върху *населението* (човешки поражения, здравни ефекти, масивна евакуация и миграция), *икономиката* (щети, засягащи имущество, инфраструктура, финансови и други загуби; търсенето и предлагането, съвкупния национален продукт и икономическите ресурси; компенсации и застрахователни покрития и т.н.) и *природната среда* (разрушаване и замърсяване на въздуха, земите и водите; влияние върху живите организми, екосистемите и т.н.).

След това е направена оценка на въздействието върху агрохранителните организации, продукти, пазари и регулатии. Тази част съдържа подробен анализ на засегнатите ферми и аграрни ресурси; на състоянието и прогреса при възстановяването на аграрните субекти, земи и инфраструктура; на многообразните ефекти върху фирмите и производствата на хранителната промишленост, на състоянието и еволюцията на радиоактивното замърсяване на агрохранителните продукти. Изследвани са ефектите върху пазарите за селскостопански и хранителни стоки, върху поведението на потребителите и международната търговия с такива продукти, както и върху нормативната уредба и системата за инспекции. Конкретизирани са и загубите на фермите и агробизнеса от аварията в атомната електроцентрала във Фукушима.

В третата част е оценен цялостният ефект върху производството, дистрибуцията и потреблението на селскостопански и хранителни продукти, като е направено разграничение по основни типове стопанства, подсектори на земеделието и райони на страната. Тук е анализирано подробно въздействието на бедствието върху: броя на фермите; използването на земята и селскостопанската заетост; селскостопанските производства, продукт и доход; фермерската и домакинската икономика (селскостопански разходи, приходи, задължения, застраховки, обществена подкрепа). Изяснени са частният и съвкупният ефект от бедствието през март 2011 г., както и факторите, довели до тази катастрофа, последствията и възстановяването от нея и т.н.

Накрая са обобщени основните изводи и препоръки за подобряване на обществените политики и индивидуалните, бизнес и колективни действия за ефективно управление на риска в Япония и по света.

Изследването разкрива, че селското стопанство, хранителната промишленост и потреблението на храни са след най-силно засегнатите от бедствието области. То показва също, че съществува голяма вариация на специфичния и общия ефект от земетресението, цунамито и ядрената авария върху различните типове фермерски и бизнес-предприятия (с малки и средни размери), определени агенти (фермери), подотрасли (оризопроизводство, зеленчукопроизводство, говедовъдство) и райони (евакуационна и съседните й зони, океанско крайбрежие). Освен това се вижда, че има огромни щети и дългосрочни послед-

Мащабно изследване върху последиците за японското селско стопанство и хранителна индустрия...

ствия за фермерските и селските домакинства и тяхното имущество (земеделска земя, добитък, овощни градини), за личните връзки, утвърдените марки, неформалните организации и традиционните общности. Бедствията от 2011 г. значително подсилват и някои от съществуващите проблеми на аграрните и селските райони като: застаряване и намаляване на броя на населението; недостиг на работна сила и особено на млади предприемачи; ниска конкурентоспособност и ефективност; липса на паритет в доходите и услугите и т.н.

Същевременно се констатира, че случилото се през март 2011 г. има и положително влияние за развитието на определени (по-резистентни) сектори в най-засегнатите райони (например градинарство) и някои традиционни и перспективни отрасли в незасегнатите части на страната. Възстановяването и реконструкцията след бедствието благоприятстват и инициират значителна модернизация на политиките (по-нататъшна либерализация, реформиране на старите кооперативни структури) и институциите в агрохранителния и в други сектори (например енергийния и сигурността). Те допринасят за по-добро информиране и за засилване на инспекциите, свързани с безопасността на храните; за технологичните и продуктовите иновации (например използването на биоенергия, изграждането на заводи за растения; съвместното ползване на слънцето за фермерство и за производство на зелена енергия; прилагането на информационни и комуникационни технологии). Създават се нови работни места и инвестиции, земеделските земи се комасират и подобряват, подобрява се и инфраструктурата, провежда се организационно преструктуриране и т.н.

Основните уроци от бедствието, обобщени в книгата, се състоят в следното:

Тройното бедствие е рядко, но с големи последствия събитие, което налага да се „подгответе за неочекваното“. Оценката на риска трябва да включва различните опасности и разнообразните ефекти от вероятно бедствие и да се обсъжда с всички заинтересувани страни. Необходимо е да се предприемат мерки за цялостно подобряване на образоването и обучението, свързано с комплексните бедствия. Трябва да се модернизират правата на собственост, нормативната уредба, стандартите и нормите за безопасност. Наложително е да се изградят механизми за ефективно разпределение на обществените ресурси и за минимизиране на разходите на агентите. Различните елементи на агрохранителната верига не са с еднакъв потенциал, което изисква диференцирана обществена подкрепа. Съществува силна „регионална“ взаимна зависимост на аграрните, хранителните и селските активи (и щети), поради което е много важно правилно да се локализира рисъкът и да се предвидят мерки за превенция и възстановяване. Преди, по време и след бедствие цялата налична информация трябва своевременно да се обнародва в лесно разбираема форма чрез всички възможни средства. По този начин могат да се извлекат поуки от миналия опит, което позволява да се дискутират, въведат и приключат фундаментални изменения в аграрната, икономическата, регионалната, енергийната и по управление на бедствията политики.

Книгата представя добре резултатите от „изследване в прогрес”, обобщавайки голямо количество налично знание, като представя пред читателите по-пълна картина за въздействието на бедствията от март 2011 г. върху агрохранителните вериги. Въпреки това пълните оценки в много области са затруднени или невъзможни (например за последствията от постоянно развиващата се ядрена криза, за реалния ход на възстановяването и реконструкцията, за съвкупните дългосрочни разходи и т.н.), което неминуемо води до остатяване на някои от данните и изводите в близко бъдеще, когато ще е налична по-прецизна информация.

Напълно разбираемо е, че всяко изследване по такъв комплициран въпрос съдържа непълноти заради краткия период след бедствията, недостатъчните и противоречиви данни, трудностите при адекватната оценка на дългосрочните ефекти и т.н. Освен това усилията на малък екип от двама изследователи върху подобен мащабен проблем по презумпция са недостатъчни за акуратно оценяване на многостраничните ефекти върху всеки агент, тип организация и местоположение. Ето защо, за да се идентифицират и изцяло да се оценят специфичните ефекти, фактори и предизвикателства в селското стопанство и хранителния сектор, свързани с бедствията от 2011 г., ще са необходими дългосрочни усилия на големи колективи, насочени към мултидисциплинарни изследвания с по-подробен микроикономически анализ.

Имайки предвид огромния експертен, медиен, локален и международен обществен интерес и факта, че по-голяма част от информацията и публикациите по този проблем са на японски език, както и че съществуващите оценки са правени или само от японци, или само от чужденци, тази колективна разработка е изключително навременна и с висока академична и практическа стойност. Тя позволява на международните и на японските читатели да получат по-добра представа за мащабите и многообразието на последствията от екологичната катастрофа през 2011 г. за агрохранителния сектор и да извлекат поуки от японския опит относно ефективната готовност за превенция и възстановяване от бедствия.

Проф. Нобухиро Тцубои, Университет на Тцукуба

REFERENCES

LARGE-SCALE STUDY ON THE EFFECTS ON AGRICULTURE AND FOOD INDUSTRY IN JAPAN FROM THE NATURAL CALAMITY IN MARCH 2011

On March 11, 2011 the strongest ever recorded in Japan earthquake occurred (widely known as "The Great East Japan Earthquake") which triggered a powerful tsunami and caused a nuclear accident in one of the world's largest nuclear plant stations (Fukushima Daichi). The triple disaster caused adverse effect on people's life, health and property, infrastructure, supply chains, economy, policies, natural and institutional environment, etc. in the affected regions in and outside Japan.

The recently published book by Prof. Hrabrin Bachev (Institute of Agricultural Economy, Sofia), and Prof. Fusao Ito (Tohoku University in Sendai)¹ is issued in English on the eve of the forth anniversary of the most devastating "natural and man-made" disasters in the world history. It is among the few in-depth studies, in a language different from Japanese, trying to give comprehensive insight on socio-economic impacts of the March 2011 disasters on agri-food chains in Japan.

The two researchers have tried to identify and assess diverse impacts from the March 2011 disasters on the Japanese agriculture and food chains covering: *all types of impacts* (radiation, displacement, health, physiological, production, economic, technological, organizational, environmental, institutional, legal, political, direct, indirect), *all stages* (inputs supply, farming, storage, wholesaling, transportation, processing, distribution, retailing, consumption) and *components* (natural resources, labor, biological assets, material assets, intangibles, technology, production structure, finance, waste disposal, information, management) of agri-food chain, and all *temporal* (immediate, short-term, long-term) and *spatial* (local, regional, national, trans-national) scales.

What is more, the authors have made a good attempt to highlight and evaluate responses of different agents (individuals, households, farms, businesses, communities, consumers, stakeholders, local and central authorities, NGOs, international institutions) as well as the progress and challenges in post-disaster recovery and reconstruction of various agents, regions, and subsectors.

The large-scale and comprehensive investigation has enabled the authors to withdraw numerous lessons from the Japanese experiences, and suggest recommendations for improving disaster risk preparedness and management not only in Japan, but also in other countries with similar conditions like Bulgaria (high risks for natural disasters and industrial accidents, available nuclear power station(s) and dependence from nuclear energy, vulnerable communities and agri-food chains, etc.).

¹ Bachev, Hrabrin and Fusao Ito (2015). March 2011 Earthquake, Tsunami, and Fukushima Nuclear Disaster - Impacts on Japanese Agriculture and Food Sector. LAP Lambert Academic Publishing, 408 p.

The thorough investigation of that unique “triple” disaster, involving an earthquake, a tsunami, and a nuclear accident, focuses on implications for agriculture, food sector, and consumer behavior. The authors have tried to overcome difficulties associated with understanding and assessment of individual effects caused by the multiplicity, interdependency, synergy and multidirectional character, surround big uncertainty, shortage and controversy of data, large temporal and spatial scales, multiple agents with different perception, time horizon and interests involved, imperfect methods of assessment and integration. For reaching that goal they extended the commonly applied unilateral (“pure” economic, or sociological, or institutional, or ecological, or medical, etc.) approach and applied interdisciplinary, holistic and multi-sector analyses, interpreting successfully available diverse (research, statistical, survey, expert, case study, annex, forecast) data and assessments.

The two scientists have thoroughly looked for, found and applied a wide range of official (governmental, farming, industrial and international organizations, Fukushima nuclear power plant operator's, etc.) data as well as information from publications in local and international media, research, experts and stakeholders' reports, etc. In addition, they successfully filled the existing “information gaps”, improved accuracy, underlined and (partially) overcome controversy with specially organized experts' assessments and numerous in-depth interviews with leading experts and representatives of governments, farmers, food industries, and non-governmental organizations, and affected farmers, businesses and consumers.

The text is also well illustrated with more than 200 figures, tables, maps and photos, while the reference list contains about 400 sources with multiple links to major protected data sources and illustrations (online data base, photos, maps, etc.). All that speaks for itself for the book's research and informative value, good design and modern presentation.

All data and findings in the book are presented in compliance with the high academic standards. At the same time, book is written in a popular style, easy to understand by non-professionals. That makes the study interesting for the large public - from narrow specialists and experts, researchers, educators, students, farmers, businessmen, administrators, policy makers, professionals, non-governmental and international organizations, to consumers, victims, and public at large.

The book contains a preface, introduction, three parts, and a conclusion. The first part begins with a short description of the three events and their immediate effects. The overall impacts on population (human damages, health effects, massive evacuation and migration), economy (property, infrastructure, financial and other damages, implications for supply and demands, GDP, economic resources, compensation and insurance claims, export and import), and natural environment (destruction and contamination of air, lands, waters, living organisms, eco-systems) are identified and assessed.

Next, the impacts on agri-food organizations, products, markets and regulations are evaluated. This part comprises a detailed analysis of affected farms and agricultural resources; state and progress of restoration of agricultural entities,

Large-scale study on the effects on agriculture and food industry in Japan from the natural calamity...

lands, and infrastructure; diverse impact on food industries companies and productions; state and evolution of radioactive contamination of agri-food products; effects on agri-food markets, consumers behavior, and international trade; effects on food regulation and inspection system; specification of farms and agri-businesses damages from the Fukushima nuclear accident, etc.

In the third part, the overall impacts on agri-food production, distribution and consumption are estimated, distinguishing major types of farms, subsectors and regions in the country. This part includes a detailed analysis of: disasters' impact on farms' number, farmland use, and agricultural employment; impact on agricultural productions, output and income; impact on farm and households economy (agricultural expenditures, income, debt, insurance, public support); assessments of the specific and the overall impacts of March 2011 disasters; as well as the factors for the disasters, effects and recovery, etc.

Finally, a conclusion is made with major findings, lessons learned, and recommendations for improving public policies, and individual, business and collective actions for effective risk management in Japan and around the globe.

The study has found out that agriculture, food industry, and food consumption are among the areas hit worst by the disasters. There is also a great variation of the specific and combined impacts of the earthquake, tsunami, and nuclear disaster on different type of farming and business enterprises (small and medium scale), particular agents (farmers), individual sub-sectors (rice, vegetables, beef), and specific locations (evacuation and neighboring zones, seaside). Moreover, there have been enormous damages and long-term consequences on farming and rural households, important properties (farmland, livestock, orchards), personal ties, established brands, informal organizations and traditional communities. In addition, the 2011 disasters have considerably aggravated some already existing problems of the agrarian and rural regions such as: aging and shrinking population, lack of labor and young entrepreneurs, low competitiveness and efficiency, income and services disparities, etc.

On the other hand, March 2011 disasters have had positive impacts on the development of certain (more resilient, adaptive) sectors in the most affected regions (e.g. horticulture) and some (traditional, prospective) sectors in other parts of the country. The post disaster recovery and reconstruction have given opportunities and induced considerable policies and institutional modernization in agri-food (further liberalization, reforming old cooperative structures) and other (e.g. energy, security) sectors, food safety information and inspection, technological and product innovation (e.g. bio-energy, plant factories, solar sharing for farming and green energy production, information and communication technology applications), jobs creation and investment, farmlands consolidation and enhancement, infrastructural amelioration, organizational restructuring, etc.

The major lessons summarized in the book are:

The triple disaster was a rare but a high impact event, therefore, it is necessary to "prepare for unexpected"; risk assessment is to include diverse hazards and

multiple effects of a likely disaster. The risk assessment should be discussed with all stakeholders. Measures should be taken to educate and train everyone for complex disasters. It is necessary to modernize property rights, regulations, safety standards, and norms. It is important to set up tools for effective public resource allocation and reduction of agents' costs. The different units of agri-food chain have dissimilar capability requiring differential public support. There is a strong "regional" interdependency of agrarian, food and rural assets (and damages) and it is important to properly locate risk and take prevention and recover measures. Before, during and after a disaster all available information from all sources must be published immediately in understandable form by all possible means. Thus lessons could be learned, providing an opportunity to discuss, introduce and implement fundamental changes in agricultural, economic, regional, energy, disaster management policies;

This book presents quite well findings of a "study in progress" summarizing the enormous "current knowledge" and giving the readers a "better" picture about the agri-food chain implications of the March 2011 disasters. Nevertheless, "complete" assessments in many areas are difficult or impossible (e.g. on implications of evolving nuclear crisis, feasible pace of recovery and reconstruction, total long term costs, etc.), which would inevitably make certain data and conclusions outdated in near future when more precise information will be available.

Understandably every research on such a complicated matter is incomplete due to the "short" period of time after the disasters, insufficient and controversial data, difficulties to adequately assess longer term implications, etc. Besides, all efforts of a small team of two on such an enormous subject are presumably insufficient to assess accurately diverse implications in specific conditions of each agent, type of organization, subsector, and location. Therefore, more multidisciplinary, large team and long-term efforts with more "micro-economic" studies would be necessary to identify and "fully" evaluate specific impacts, factors and challenges of the 2011 disasters in agriculture and food sector.

Having in mind the huge experts', media, local and international public interests, and the facts, that most information and publications are in Japanese, and that available assessments are solely made by Japanese or foreigners, this joint work is very timely and has a high academic and practical value. It enables international and Japanese readers to get a better insight on the scale and diverse agri-food implications of the March 2011 disasters, and learn from the Japanese experience for effective disaster preparedness, prevention, recovery and reconstruction.

Prof. Nobuhiro Tsuboi, Tsukuba University